Das Eindringen amerikaniſcher Lebens-Verſicherungs-Geſellſchaften in Deutſchland

1920

J. BENSHEIMER / MANNHEIM, BERLIN, LEIPZIG

Das Eindringen amerikanischer Lebens-Versicherungs-Gesellschaften in Deutschland

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Georg-August-Universität zu Göttingen

eingereicht von

ALFRED ANDREAS GUTJAHR
Versicherungsverständiger
aus Mannheim
geb. am 4. April 1894 zu Mannheim

R. UNIV. BIBLIOTHEEK LEIDEN

Mündliche Prüfung am 29. November 1920

Nachdruck verboten
copyright by Alfred Gutjahr

1920
J. BENSHEIMER / MANNHEIM, BERLIN, LEIPZIG

Gutachter:
Geheimrat Professor Dr. K. Oldenberg

Dem Gedächtnis
meines
BRUDERS WILLY
gewidmet

†
Gefallen in Frankreich
am 1. Juli 1916

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548120_0064

VORBEMERKUNG

Für freundliche Unterstützung der Arbeit mit Materialien und Auskünften bin ich zu besonderem Dank verpflichtet den Herren: Generaldirektor Julius Kahn, Frankfurt, Professor Bohlmann, Fritz Müller, Dr. Heß, Direktor Liebenow, Prokurist Ernst Kahlo, alle in Berlin.

In Dankbarkeit gedenke ich an dieser Stelle meiner verehrten Lehrer, der Herren: Professor Max Müller, Mannheim; Geheimrat Gothein, Heidelberg; Geheimrat K. Oldenberg, Göttingen.

STOFFEINTEILUNG

Seite

Einleitung VII

I. KAPITEL:

Zur Entwicklungsgeschichte der Lebensversicherung 1—18

1. Zusammenhänge zwischen politischen und wirtschaftlichen Einrichtungen der Vereinigten Staaten . . . . . 1—3
2. Der Ursprung der Lebensversicherung in Amerika . . . . 3—5
3. Die amerikanische Gesetzgebung, die Lebensversicherung betreffend . . . . . 5—11
4. Die Entwicklung bis nach der Wirtschaftskrisis der siebziger Jahre . . . . . 11—18

II. KAPITEL:

Der Uebergang zum internationalen Betrieb . . . 18—29

2. Aeußere Grundlagen für den Mitbewerb amerikanischer 18—20
1. Vorläufiger Ueberblick über das Eindringen in Deutschland . Lebensversicherer in Deutschland . . . . . 20—29
   a) Imponderabilien . . . . . 20—22
   b) Wirtschaftliche Vorbedingungen . . . . . 22—26
   c) Versicherungstechnische Gesichtspunkte . . . . . 26—29

III. KAPITEL:

Der Konkurrenzkampf bis zu den neunziger Jahren . 29—40

1. Die Angriffspunkte der Konkurrenz . . . . . 29—35
2. Die Verbesserung der Versicherungsbedingungen unter dem Einfluß der amerikanischen Gesellschaften . . . . . 35—41

IV. KAPITEL:

Die neuere Entwicklungsgeschichte . . . . . 41—57

1. Das Eingreifen der preußischen Aufsichtsbehörden und das Reichsgesetz vom 12. Mai 1901 . . . . . 41—46
2. Die Armstrong-Untersuchung und das New-Yorker Gesetz von 1906 . . . . . 46—53
3. Das Auslandsgeschäft der amerikanischen und der deutschen Gesellschaften . . . . . 53—57

V. KAPITEL:

Einige Besonderheiten des amerikanischen Lebensversicherungswesens . . . . . 57—64

1. Die Versicherungsformen . . . . . 57—60
2. Vorzeitiger Abgang und technischer Unkostensatz . . . . . 60—64

Schluß . . . . . 65—66

Literatur . . . . . 67—71

Anhang: Tabellen . . . . . 73—86

EINLEITUNG.

Die Lebensversicherung gehört zu denjenigen wirtschaftlichen Einrichtungen, in denen die Vereinigten Staaten zahlenmäßig alle andern Staaten weit überragen.[1]) Bei näherem Zusehen ergibt sich, daß die Amerikaner auf diesem Gebiet auch qualitativ sehr Erhebliches geleistet haben. So konnten sie es sogar wagen, auf deutschem Gebiet mit den in vieler Beziehung in der ganzen Welt vorbildlichen deutschen Lebensversicherungsunternehmungen in einen Wettstreit einzutreten. Dabei zeigten sich ihre Vorzüge und Nachteile in vollem Lichte, und die deutschen Gesellschaften versuchten alsbald, dem Gegner im guten nachzueifern[2]) und aus seinen Fehlern zu lernen. Viele folgten nur ungern unter dem Druck der Konkurrenz den amerikanischen Neuerungen.[3])

Heute nach dem Weltkrieg ist der Antrieb der amerikanischen Konkurrenz zu weiteren Verbesserungen nicht mehr vorhanden; trotzdem darf die Entwicklung nicht still stehen. Früher oder später werden die amerikanischen Gesellschaften wieder auf dem Felde erscheinen. Dann heißt es, ihrem Angebot womöglich ein noch besseres entgegen zu setzen. Darum ist es wohl der Mühe wert, den Spuren des hinter uns liegenden Konkurrenzkampfes nachzugehen, um ein belehrendes Bild davon zu erhalten. Wenn wir das ganze nüchternen Blicks betrachten, so wird sich noch manches Gute zur Nachahmung darbieten. Die Mitübernahme des anscheinend Schlechten aber wird sich vielleicht nach Aufdeckung der Ursachen vermeiden lassen oder zum Teil als harmlos herausstellen.

---

[1]) Siehe Tabelle 1 (Anhang). Manes, VersLex. ErgBd. S. 472, gibt für 1900 als Anteil am Gesamtbestand der Welt für: Vereinigte Staaten 60⅓%, England 18¾%, Deutschland 9%.

[2]) Ott a. a. O. S. 23.

[3]) Zavicza a. a. O. S. 3.

I. Kapitel:

Zur Entwicklungsgeschichte der Lebensversicherung.

1. Zusammenhänge zwischen politischen und wirtschaftlichen Einrichtungen der Vereinigten Staaten.

„Jede große Korporation ist das Ergebnis zweier Kräfte — die eine innerlich, die andere äußerlich wirkend —, die Geschicklichkeit der Verwaltung und die Zeitverhältnisse, in denen sie steht.“[4]) Unter den allgemeinen Voraussetzungen spielt im amerikanischen Wirtschaftsleben die politische Organisation eine bedeutende Rolle. Die dort herrschend gewesenen Verhältnisse sind kaum ganz verständlich, wenn man nicht das Hineinspielen politischer Zustände kennt.

Bekanntlich gab es in den Vereinigten Staaten von jeher nur zwei politische Parteien, die sich, je nach dem Ergebnis des alle 4 Jahre erneuten Wahlkampfes, in der Führung der Staatsgeschäfte ablösten. Seit der Präsidentschaft James Monroes im Jahre 1820 datiert die Sitte, daß nicht nur der Präsidentenposten, sondern auch sämtliche Beamtenstellen neu besetzt werden von der im Wahlkampf siegreichen Partei. Heute gilt dies nur noch für die höheren Beamten. Der Beamte, auf solche Weise — als Belohnung für treue Wahlhilfe oder Beiträge für den Wahlfond — ins Amt gekommen, braucht keine andere Sorge zu haben als die, daß er bei dem Parteiboß nicht in Ungnade fällt. Die Versuchung ist oft groß, den zum Wahlfond geleisteten Beitrag durch Annahme von Bestechungsgeldern und Erpressung wieder einzubringen. Gelegentlich gibt man auch einem eifrigen Parteimitglied einen schönen Posten, der etwas einbringen kann. Was wäre hierzu geeigneter als irgend ein Aufsichtsamt über große und reiche Unternehmungen: Banken, Trusts, Versicherungsanstalten, oder ein Treuhänderamt für die Liquidation einer zusammengebrochenen Unternehmung.

Ebenso mißbrauchten die Abgeordneten selbst ihre Macht, um zahlungsfähige Unternehmungen zu schröpfen.

---

[4]) Hudnut a. a. O. I. Vol. preface.

Es wird zu diesem Zweck ein Antrag im Repräsentantenhaus eingebracht, der die aufs Korn genommene Gesellschaft schädigen würde; alsdann setzt man sich ins Benehmen, wieviel die Gesellschaft zahlen will, damit der Antrag zurückgezogen wird.[4a]) Diese rohe Form ist aber wohl selten. Alltäglich ist dagegen die Benutzung eines Vermittlers „lobbyist" genannt, der es versteht, gegen gute Bezahlung die Gesetzgebung zu beeinflussen. Wie häufig dabei die Abgeordneten selbst von den lobbyists bestochen werden, ist schwer zu sagen. Bryce[5]) schätzte 1888 die Zahl der für solche Geschäfte zugänglichen Abgeordneten auf 5%. Der ganze Vorgang wird dadurch ermöglicht, daß alle Gesetze in kleinen Komitees beraten werden, deren Entscheidung oft widerspruchslos vom Haus angenommen wird. Die Abgeordneten wechseln zu häufig, um ihren Platz ganz auszufüllen, und werden oft, ohne daß ungesetzliche Mittel in Anspruch genommen werden, von den gewandten Vermittlern beeinflußt. Die lobbyists betreiben ihr Geschäft berufsmäßig und haben sich auf bestimmte Gebiete spezialisiert, wodurch ihre Geschicklichkeit noch gewachsen ist. So kann, wer das Geld dazu hat, die Gesetzgebung in seinem Sinne lenken, eventuell zum Schaden der Konkurrenz. Mancher gut bezahlte Gesetzesantrag wird auch durchgebracht mit dem tröstlichen Hintergedanken, daß der Präsident, bzw. bei den Einzelstaaten der Gouverneur, durch sein Veto das Inkrafttreten verhindern wird.

Kann es bei solchen Verhältnissen Wunder nehmen, wenn der Unternehmer versuchte, die Gesetze nach Möglichkeit zu umgehen, und daß ihm die öffentliche Meinung dies Recht nicht unbedingt bestritt. Der Erfolg entschied dann über das moralische oder unmoralische solcher Handlungsweise. Es war nichts Ungewöhnliches, daß ein Bankier zur Verschleierung gewagter Spekulationen sich von seinem Laufburschen Wechsel über Millionenbeträge ausstellen ließ.[6])

Man darf nun nicht glauben, das ganze amerikanische Wirtschaftsleben sei auf solch sumpfigen Untergrunde aufgeblüht. Die geschilderten Auswüchse wurden auch drüben als solche empfunden und bekämpft. Sie bilden heute wohl in ihrer schlimmsten Form Ausnahmen und werden im übrigen

---

[4a]) Vgl. z. B. Annalen d. ges. VersW. 1906 S. 119

[5]) A. a. O. I. Vol. S. 555 ff.

[6]) Die Grenzboten 1906 Heft 12: Soll man bei amerikanischen . . . S. 649.

wett gemacht durch den amerikanischen Geschäftsgeist, der auch solche Klippen zu umschiffen versteht.

Die Tätigkeit des Einzelunternehmers bleibt doch stets entscheidend für Erfolg oder Mißerfolg. Deshalb hat Lübstorff Recht,[7]) wenn er verlangt, daß die Entwicklung eines Wirtschaftszweigs nicht zu sehr als Produkt der Gesamtverhältnisse eines Landes betrachtet und zu erklären versucht wird. Vielmehr soll zunächst jedes Unternehmen einzeln betrachtet und auf seine Entwicklungsursachen hin untersucht werden. Erst aus der vergleichenden Beobachtung sollen dann allgemeine Schlüsse gezogen werden.

2. Der Ursprung der Lebensversicherung in Amerika.[8])

Die ersten Lebensversicherungen im Gebiet der Vereinigten Staaten wurden von Feuerversicherungsgesellschaften und von Einzelversicherern gegeben. Als Hauptgeschäft wurde die Lebensversicherung später durch Aktiengesellschaften betrieben, welche gleichzeitig sich dem Bankgeschäft oder der Feuerversicherung widmeten.[9]) Die erste Gesellschaft, welche speziell für den Lebensversicherungsbetrieb gegründet wurde, war die „Pennsylvania Company for Insurance on Lives and Granting Annuities" zufolge Pennsylvanischem Gesetz von 1812. Die Versicherung lief meist nur auf kurze Perioden: 1 oder 7 Jahre.[10]) Man hatte aber auch die lebenslängliche Versicherung von England übernommen. Aus dem Gesagten ergibt sich, wie es bei dem amerikanischen Geschäftsgeist nicht anders sein konnte, daß die Lebensversicherung zunächst als ein reines Erwerbsgeschäft aufgefaßt wurde, wenn wir von zwei Gesellschaften absehen, die sich mit Versicherung von Geistlichen befaßten und keine Bedeutung hatten. Die Gewinnbeteiligung der Versicherten kam erst 1836 auf. Die in diesem Jahr gegründete „Girard Life Insurance Anunity and Trust Company" zu Philadelphia versprach den Gewinn zum Teil ihren

---

[7]) Methodisches zur wirtschaftswissenschaftlichen Erforschung der aktuellen Probleme des Versicherungswesen. Abgedruckt in: Die moderne Versicherungsliteratur, Rechts- u. Staatsw. Verlag, Hannover 1913.

[8]) Siehe Tabelle 2 (Anhang).

[9]) Joyce, I. Vol. S. 31, erwähnt z. B.: The Dutcheß County Ins. Co. 1814 und The Union Ins. Co. 1815; vgl. auch v. Knebel-Doeberitz, ZgesVersWiss. 1901 S. 275.

[10]) Das Ueberwiegen der reinen Risikoversicherung ist in der Anfangszeit bei allen amerikanischen Gesellschaften zu beobachten — zum Unterschied von Deutschland.

Versicherten, und zwar in der Form einer Erhöhung der Versicherungssumme. Sie erklärte 1844 erstmalig eine solche Dividende.

Im Staate New-York war die erste Lebensversicherungsgesellschaft die „New-York Life Insurance and Trust Company“ von 1830 auf Aktien begründet. Sie hatte bis 1840 sehr gute Resultate infolge von Gewährung halbjährlich zahlbaren Zinses von 6% auf die Prämien und Nichtbezahlung von Aktiendividenden. Eine Unterschlagung ihres Sekretärs hemmte alsdann die Entwicklung.

Erst 12 Jahre nach ihr trat als zweite New-Yorker Gesellschaft die „Mutual Life Insurance Company“ ins Leben. Mit ihr kam das Prinzip der Gegenseitigkeit mit seiner formellen Wahrung der Versicherteninteressen voll zur Herrschaft. In Deutschland war es bekanntlich gerade dieses Interesse, das zur Gründung der „Gothaer“ führte. Auch die „Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft zu Lübeck“, welche ja mit der „Gothaer“ um den Ruhm streitet, die erste deutsche Gesellschaft zu sein, war kein reines Erwerbsunternehmen, sondern sicherte ihren Angehörigen die Hälfte des alle 7 Jahre zu ermittelnden Gewinns zu.[11])

Die folgenden 5 Gründungen im Staat New-York waren ebenfalls auf Gegenseitigkeit aufgebaut und die Aktiengesellschaften blieben davon nicht unberührt. Die Pennsylvania kündigte 1845 an, daß ihr Gewinn künftig ebenfalls zur Hälfte den Versicherten gehören solle. Bei der „New-York Life & Trust“ wurde sogar 1844 im Verwaltungsrat erwogen, das Gegenseitigkeitsprinzip anzunehmen. Schließlich wurde der Gedanke aber doch abgelehnt.[12]) Charakteristisch für die damalige wissenschaftliche Auffassung in Amerika ist die Begründung dieses Entschlusses mit der Furcht vor zu großer Ausdehnung des Geschäfts, wie sie — allerdings viel früher — auch von der Amicable (schon 1706) in England berichtet wird. Das Statut beschränkte ihre Mitgliederzahl auf 2000.[13]) Dieser Periode der Gegenseitigkeit verdankt auch die „New-York Life Insurance Company“ ihre Entstehung. Sie wurde 1841 zunächst unter dem Namen „Nautilus Ins. Co.“ für die Seeversicherung konzessioniert,

[11]) Neumann berichtet über die Gründung der „Lübecker“ in der ZVersWes. 1878 S. 45, daß zur Unterbringung der 400 Aktien zu je 300 Crt. Mark der internationale Kapitalmarkt in Anspruch genommen werden mußte.

[12]) Siehe Hudnut I. Vol. S. 10.

[13]) Karup, Handbuch S. 15; Elsners Archiv Bd. I S. 33.

jedoch 1843 auch für Lebensversicherung zugelassen und gleichzeitig in die Form der Gegenseitigkeit gebracht. Die Lebensversicherung wurde 1845 aufgenommen, nachdem Anträge über 300 000 $ gesammelt waren. Gleichzeitig wurde durch die Satzung das Geschäft auf die Lebensversicherung beschränkt. Erst im Jahre 1849 wurde der heutige Name der Gesellschaft angenommen und ihr gestattet, auch gewisse Bankgeschäfte zu betreiben. (To make and execute trusts.)

Schon nach der Konzession von 1843 hatte die Gesellschaft das Recht, von den Versicherten Vorauszahlungen als Betriebsfond anzunehmen. „Gotha" hatte auf einen solchen Fonds verzichtet,[14]) und er war ja auch nicht unbedingt nötig; im Gegenteil bereitete das Vorhandensein eines Gründungsfonds später mancher deutschen Gegenseitigkeitsgesellschaft schwere Hemmnisse: so der „Iduna" in Halle[15]) (gegründet 1854) und der Norddeutschen Lebensversicherungsbank[16]) von 1868; doch kann man annehmen, daß die von der „New-York" (bzw. „Nautilus") als Vorauszahlung festgehaltenen 50 000 $ im Kampf gegen die Aktiengesellschaften gute Dienste geleistet haben.

Weitere Gründungen erfolgten seit 1850 mit wenigen Ausnahmen nur noch als Aktiengesellschaften. Bei diesem Umschwung mag das Gesetz vom 10. April 1849 mitgewirkt haben, wonach alle Gesellschaften 100 000 $ Kapital haben müssen. Bekanntlich ist es kein Leichtes, Geldgeber für einen Gründungsfond zu finden, da sie im günstigsten Fall die Aussicht haben, nach überstandener Gefahr des Totalverlustes und nach einigen Jahren mäßiger Verzinsung ihr Kapital zurückzuerhalten.

3. Die amerikanische Gesetzgebung, die Lebensversicherung betreffend.

In dem freien Amerika hat sich die Gesetzgebung mit der Lebensversicherung in einem Umfang beschäftigt, der geradezu staunenswert ist. Inwieweit dabei die oben geschilderten politischen Verhältnisse mitgewirkt haben, lasse ich dahin gestellt. Ein Hauptgrund für den Eifer war sicher die Möglichkeit, hier Steuern zu erheben. Dies war für

---

[14]) Vor Eröffnung des Betriebs waren 794 Personen als Mitglieder gesichert worden.

[15]) Siehe Emminghaus S. 272.

[16]) Ebenda S. 296.

das Aufblühen der Lebensversicherung natürlich sehr hemmend. Der Staat Massachusetts, der später mit New-York in der Gesetzgebung vorbildlich wurde, hatte anfangs darin eine schlechte Hand.

Der 1818 gegründeten „Massachusetts Hospital Life Ins. Co."[17]) wurde nämlich in der Konzession die Verpflichtung auferlegt, nach Verzinsung des Aktienkapitals zum gesetzlichen Zinsfuß 1/3 des Reingewinns an das Hospital von Massachusetts zu zahlen. Dieselbe Bestimmung sollte jeder anderen Gesellschaft auferlegt werden. Abgesehen von der geringen Geschäftsentwicklung, hatte dies die weitere Folge, daß 20 Jahre lang keine weitere Gründung in Massachusetts erfolgte. Man erinnert sich dabei unwillkürlich an das 15jährige Privileg der „Berlinischen" von 1836 für ganz Preußen, wo ebenfalls die Kirchturmspolitik den Gang der Entwicklung hemmte.

Ein weiterer Ansporn für den Gesetzgeber war die Eifersucht auf auswärtige Gesellschaften. Sie führte[18]) in New-York von 1828—1837 zu einer Steuer von 10% auf deren Prämien, in Pennsylvania sogar zu einer solchen von 20% vom Jahre 1829—1849. Hier zeigte sich aber deutlich, daß auch im wirtschaftlichen Leben die blinde Leidenschaft nur schaden kann. Die bis dahin innegehabte Führerrolle[19]) ging der Pennsylvanischen Lebensversicherung verloren. Ferner bildete sich im Laufe der Zeit ein Gesetzgebungssystem in vielen Staaten aus, wodurch Vergeltungssteuern auferlegt wurden. Dieser Kampf wurde auf dem Rücken der Lebensversicherungsgesellschaft ausgefochten, bis man die heilsame Formel fand, die in vielen Staaten Gesetz[20]) wurde.

„Schreiben die Gesetze eines andern Unionstaats für die daselbst tätigen Gesellschaften der übrigen Unionstaaten höhere Abgaben und Gebühren (Strafen oder Kautionen) vor, als sie diesseits von Gesellschaften anderer Staaten verlangt werden, so wird volle Reziprozität geübt."[21]) Dies hatte zur Folge eine allmähliche Erleichterung der Steuerlast, die jedoch bis heute im Vergleich zu Deutschland als sehr hoch bezeichnet werden muß. Einen interessanten Ausweg aus dem Steuerlabyrinth hatte die „New-York Life" 1867 ge-

[17]) Siehe Hudnut I. Vol. S. 8.
[18]) Ebenda S. 47.
[19]) Siehe Tabelle 2 (Anhang).
[20]) In New-York 1865 chap. 694 § 1; siehe Barnes a. a. O. S. 6.
[21]) Braemer (1871) zählt 12 Staaten auf; S. 37c Kautionen, S. 39 Ziffer 5 Abgaben und Gebühren, Ziffer 6 Strafen.

funden, indem sie den Versicherten jedes einzelnen Staates die dort bezahlten Steuern an der Dividende kürzen wollte. Dies wurde jedoch für ungesetzlich erklärt.[22])

Freilich haben die Staaten auch in förderndem Sinne auf die Lebensversicherung einzuwirken versucht, wenn auch oft Gesetze erlassen wurden, die ihren Zweck gänzlich verfehlten.[23]) Die schönste Frucht der Gesetzgebung ist das New-Yorker Gesetz vom 1. April 1840, betreffend Lebensversicherung zugunsten verheirateter Frauen. Hiernach konnte der Ehemann für den Fall seines Todes ein seinen Gläubigern nicht haftendes Sondervermögen für die Hinterbliebenen sichern. Der hierfür gestattete Prämienaufwand wurde 1873 von 300 $ auf 500 $ jährlich erhöht[24]). Die gesetzliche Anerkennung für die Lebensversicherung, welche in dieser Durchbrechung der Schuldenzahlungspflicht zum Ausdruck kam, hat zweifellos manchem Vorurteil den Halt entzogen, das in Deutschland selbst heute noch nicht völlig ausgerottet ist.[25]) Hudnut bezeichnet das Gesetz als die magna charta[26]) der Lebensversicherung. Soweit die anderen Unionstaaten das Gesetz nicht einführten, wurde es in die Gesellschaftsstatuten aufgenommen.[27]) Die Bedeutung des Gesetzes lag darin, daß es die Rechtsverhältnisse völlig klar legte. Man konnte sich entweder zugunsten seiner Frau versichern, dann mußte dies ausdrücklich in dem Versicherungsschein stehen, oder aber man war in erster Linie zugunsten seiner Gläubiger versichert. Bei den juristisch nicht so klaren deutschen Bestimmungen kommt der Versicherte leicht in die Gefahr, zu glauben, er könne die beiden Notwendigkeiten mit einer Police befriedigen. Aber niemand kann zwei Herren dienen. Deshalb fordert auch Brecher[28]) eine strenge Unterscheidung zwischen Schenkung von Todes wegen und Schenkung unter Lebenden mit Bezug auf die Haftung des Versicherungswerts für den Gläubiger. Der Versicherte muß aufrichtig erklären, was er will.[29]) Hat er die Absicht, ein Darlehen aufzunehmen, so darf er das für

---

[22]) Siehe Hudnut I. Vol. S. 131.

[23]) Vor allem die (seit 1839 aufkommende) offizielle Berichterstattung der Staatskontrolle war ganz ungenügend.

[24]) Siehe Hudnut I. Vol. S. 165.

[25]) Teils findet man noch religiöse Bedenken, teils wird die Versicherungssumme als „Blutgeld" bezeichnet.

[26]) Siehe Hudnut I. Vol. S. 11.

[27]) Ebenda.

[28]) A. a. O. S. 54.

[29]) Abweichender Standpunkt bei Berliner und Lederle.

den Fall seines Todes damit verbundene Risiko nicht auf seine Hinterbliebenen abwälzen. Er muß für die Zwecke des Gläubigers vielmehr eine neue Versicherung eingehen.

Die amerikanische Gesetzgebung hat auch versucht, die Sicherheit der Gesellschaften zu erhöhen, indem zuerst die Konzession vom Besitz eines bestimmten Kapitals abhängig gemacht, dann auch Depots verlangt und später Reserveberechnungsvorschriften aufgestellt wurden. Das New-Yorker Gesetz von 1849, betreff Erfordernis von 100 000 $ Kapital, wurde schon oben erwähnt (S. 5). 1851 wurde außerdem die Deponierung von 100 000 $ beim Staat New-York verlangt, aber Depositen der auswärtigen Gesellschaften in ihren Heimatstaaten hierbei nicht berücksichtigt. Die Eifersucht hatte wieder die Feder geführt, und die Repressalien blieben nicht aus. 1853 wurde das Gesetz entsprechend zugunsten einer Anerkennung der Depots im Heimatstaat geändert.

Das New-Yorker Gesetz vom 24. Januar 1853 brachte ferner die äußerst wichtige Bestimmung, daß die Lebensversicherung mit keinem anderen Zweig der Versicherung, auch nicht mit Gesundheits- und Unfallversicherung, verbunden werden durfte. Diese Trennung ist theoretisch sehr gut begründet mit dem völlig andersgearteten Risiko der Lebensversicherung gegenüber anderen Versicherungszweigen. Man kann jene mit Zavicza[30]) als ein „sicheres Geschäft" bezeichnen, das mit dem Risiko der andern Zweige nicht belastet werden darf; und es ist wohl möglich, daß auch in Deutschland die Lebensversicherung rascher vorangekommen wäre, wenn man diesem Umstand früher Rechnung getragen hätte.[31]) In dem oben genannten Gesetz waren noch die Bestimmungen über Kapitalanlagen von Wichtigkeit, insofern sie nämlich sowohl die Beleihung von baureifen — also auch unbebauten — Grundstücken, als auch den Besitz von Aktien und Industrieobligationen gestatteten. Nur der Erwerb von Grundstücken war im allgemeinen verboten.[32]) Für Zuwiderhandlungen gegen das Gesetz war für jeden einzelnen Fall eine Strafe von 500 $ festgesetzt, wovon die Hälfte der Denunziant erhalten sollte. Diese

---

[30]) A. a. O. S. 15.

[31]) Der Mißerfolg der „Mecklenburgischen Lebensversicherungs- und Sparbank" von 1853 (siehe Emminghaus S. 264) gibt der Mutmaßung einen hohen Grad von Wahrscheinlichkeit.

[32]) Er war nur für Zwecke des Geschäftsbetriebes und zur Befriedigung von Ansprüchen gestattet.

Bestimmung scheint jedoch nichts gewirkt zu haben. Vielleicht hat sie die Moral noch verschlechtert.

Der Bestand der größten Gesellschaft (Mutual of New-York) überstieg 1855 bereits 100 Mill. Mark, und so kam man allmählich zu der Ueberzeugung, daß eine Kaution von 100 000 $ dafür keine Sicherheit mehr geben konnte. Das in Massachusetts durch Gesetz von 1855 geschaffene Versicherungsdepartement[33]) fand die nach dem damaligen Stand der Wissenschaft allerdings sehr naheliegende Lösung des Problems. Ein Gesetz von 1858[34]) verfügte seinem Vorschlag entsprechend die jährliche Wertfeststellung aller Versicherungen durch den Versicherungskommissar. Die Wissenschaft hatte ja schon längst[35]) die Grundlagen für solche Wertberechnung in den Sterbetafeln zur Verfügung gestellt, und man hatte sich ihrer auch bei Berechnung der Prämien bedient. Fast alle Staaten der Union folgten diesem Beispiel.[36])

Das Gesetz vom 15. April 1859 brachte auch für New-York die Einrichtung einer Regierungsabteilung für das Versicherungswesen mit einem Superintendenten an der Spitze, der weitgehende Vollmachten erhielt. Ehe ich hierauf eingehe, will ich noch erwähnen, daß die Vorschrift für die Reserveberechnung für die Gesellschaften durchaus nicht verbindlich war.[37]) „Sie bedeutete lediglich für die amtlichen Prüfungen den Maßstab absoluter Sicherheit."[38]) Erst seit 1862 berechneten die Gesellschaften auch selbst nach wissenschaftlicher Methode die Prämienreserven. Bis dahin hatten viele Gesellschaften ohne Kalkulation irgend einen Betrag als Prämienreserve zurückgestellt.[39]) Die New-York wies überhaupt keine getrennte Prämienreserve aus.

Das wichtigste Recht des Superintendenten der New-Yorker Aufsichtsbehörde war das, jederzeit die Gesellschaften

---

[33]) Mac Call a. a. O. S. 4.

[34]) Hudnut I. Vol. S. 47 und 48.

[35]) Deparcieux 1746: Theorie der mittleren Lebensdauer.

[36]) Das New-Yorker Gesetz von 1866 verlangte eine einmalige Schätzung der Verbindlichkeiten wenigstens alle 5 Jahre; vgl. Barnes S. 15.

[37]) Ausgenommen die später zu erwähnenden „registrierten Policen". Vgl. den Gesetzestext bei Barnes.

[38]) Hopf a. a. O. S. 457; vgl. Hunter a. a. O. S. 430. Seit 1893 durften die New-Yorker Gesellschaften den „Standard" selbst bestimmen.

[39]) Vgl. z. B. Insurance Year Book Jahrg. 1905, Life Insurance History S. 223—327.

zu prüfen und dafür Gebühren zu erheben.[40]) Ob von diesen beiden Befugnissen die erstere oder die letztere von den Beamten als die wichtigere angesehen wurde, wird man wohl niemals mit Gewißheit feststellen können. Das Meer der Anschuldigungen gegen die Versicherungsämter ist unübersehbar.[41]) Aber diese Menge der Ankläger beweist ja nicht das geringste. Wie schwierig es ist, hier Tatsachen festzustellen, erkennt man erst, wenn man einmal einen bestimmten Fall genauer verfolgt. Einen lebenswarmen Bericht über eine parlamentarische Untersuchung dieser Art enthält das Vereinsblatt für Versicherungswesen.[42]) Das Abstimmungsergebnis über die Schuldfrage in dem dort vorgeführten Falle zeigt, daß selbst die Parlamentarier, denen alle Auskunftsquellen zur Verfügung standen, die Wahrheit nicht zweifelsfrei ermitteln konnten.

Ein Mangel des Gesetzes war es, daß die Ernennung des Superintendenten durch den Gouverneur immer nur auf 3 Jahre[43]) erfolgte. Dadurch fehlte dem leitenden Beamten die eingehende Kenntnis der ja sehr schwierigen Materie. Tatsächlich blieben denn auch mehrfach jahrelange Verfehlungen der Leiter von Versicherungsunternehmungen unentdeckt, bis das schlimme Ende unvermeidlich wurde.

Die Beurteilung der finanziellen Lage einer Gesellschaft war fast unmöglich, da sie „nur verpflichtet waren über das sogen. surplus, d. h. über den die Prämienreserve übersteigenden Gewinn, summarisch zu berichten.“[44]) So war es selbst für den Agenten unmöglich, ein klares Bild seiner eigenen Gesellschaft zu bekommen. Deshalb war auch ein Gesetz sinnlos, welches die Vertreter noch haften ließ,[45]) falls eine konzessionierte Gesellschaft aus irgend einem Grund den Betrieb einstellte, zumal für diesen Fall durch Bestellung mindestens eines gesetzlich bevollmächtigten Vertreters gesorgt war.[46])

---

[40]) Dadurch, daß die Konzession nur auf 1 Jahr lief, hatte der Bamte ein starkes Druckmittel. Außerdem konnte er die Konzession widerrufen.

[41]) Vgl. z. B. Hudnut S. 170 und 173; Dawson a. a. O. S. 470; Vereinsblatt für deutsches Versicherungswesen 1872 S. 26 28, 191; 1873 S. 243, 314.

[42]) Jahrg. 1872 S. 19.

[43]) Barnes a. a. O. S. 3.

[44]) v. Knebel-Doeberitz a. a. O. S. 327 (1901).

[45]) Vgl. Braemer a. a. O. S. 38 Ziffer 4.

[46]) Braemer S. 36 Ziffer 1a Abs. 2. Es muß für den die Zulassung aussprechenden Staat ein Bevollmächtigter bestellt werden, dessen Vollmacht bis zur Stellung eines Ersatzmannes weiter läuft.

Ein Hauptmangel der Gesetzgebung war es, daß sie von den Einzelstaaten und nicht vom Kongreß gemacht wurde. Dadurch wurde das oben erwähnte System der Vergeltungsgesetze ermöglicht und die Besteuerung sehr ungleich gemacht. Auch mußten an eine immer steigende Zahl von Versicherungsämtern jährliche Ausweise geliefert werden, wobei noch die Verschiedenheit der gesetzlichen Rechnungsgrundlagen für die Prämienreserven die Arbeit vervielfachte. Auch mußte jede Gesellschaft sich von jedem der Aufsichtsämter Untersuchungen ihres gesamten Betriebs gefallen lassen und die Kosten dafür bezahlen. Eine Besserung wurde 1871 angebahnt durch von da an jährlich stattfindende Versammlungen der Vorsteher von Versicherungsämtern.[47]) Gegenüber deutschen Verhältnissen bestand allerdings ein Vorzug darin, daß die größten Unternehmungen in New-York ihren Sitz hatten, während bei uns die ersten großen Unternehmungen in den Kleinstaaten entstanden. Beim Uebergang in deutsche Nachbargebiete konnte mit festen Rechtsnormen nicht gerechnet werden. Die Zulassung war in den Staaten, in denen sie erforderlich war, von dem Gutdünken der zuständigen Regierungsabteilung abhängig.[48])

Die Beurteilung der amerikanischen Versicherungsgesetzgebung als ganzes ist stets sehr unterschiedlich gewesen sowohl in Amerika selbst als auch außerhalb. Ich glaube, daß angesichts der amerikanischen Geschäftsmoral die Aufsicht in einem für den Laien so undurchsichtigen Gebiet unbedingt geboten war. Andererseits mußten die Vollmachten der Aufsichtsbeamten durch eingehende Bestimmungen in Schranken gehalten werden, wie es auch geschehen ist, da die nun einmal nicht zu ändernde politische Günstlingswirtschaft die Beamten der Bestechung zugänglich machte.

4. Die Entwicklung bis nach der Wirtschaftskrisis der 70er Jahre.

Betrachten wir die Erfolge der amerikanischen Lebensversicherungsgesellschaften bis zum Anfang der 70er Jahre im Vergleich mit denen der deutschen[49]), so fällt die unge-

[47]) Siehe Hudnut S. 151.

[48]) Ein Opfer solcher Verhältnisse war die „Vorsicht", 1852 in Weimar gegründet. Da sie in Preußen und auch in anderen Staaten keine Zulassung fand, war ihr Geschäftsgebiet so sehr beengt, daß sie 1857 zur Auflösung schreiten mußte (siehe Emminghaus S. 258, 260).

[49]) Siehe Tabelle 1 (Anhang).

heure Ueberlegenheit der ersteren auf. Ihr Neugeschäft betrug im Jahre 1868 fast das dreifache des gesamten Bestands an großen Lebensversicherungen in Deutschland. Welches waren die Ursachen einer so glänzenden Entwicklung?

Gehen wir einen Schritt zurück und prüfen, was England als Mutterland der Lebensversicherung in der Zeit ihrer Entstehung vor den anderen Staaten auszeichnete, so erkennen wir unschwer einen Teil der Gründe. Die industrielle und kommerzielle Entwicklung war die wichtige Vorbedingung. Hierin war ja England führend, bis Amerika alles in den Schatten stellte. Die Zusammendrängung in den Großstädten und die dadurch verursachte Loslösung vom Boden als früherer unmittelbarer Nahrungsquelle führten zur ausschließlichen Ernährung der Familie durch die Berufsarbeit des Vaters, und dessen Tod entzog nunmehr sogleich der ganzen Familie die Grundlage ihrer Existenz. Dazu kam das Dogma von der wirtschaftlichen Freiheit[50]) des einzelnen. Diese den Familienzusammenhang lockernden Kräfte mußten zuerst wirksam gewesen sein, um die in entgegengesetztem Sinne wirkende Lebensversicherung — gleichsam durch magnetische Induktion — wach zu rufen. Den Vereinigten Staaten sind dann noch besondere Verhältnisse bei der Entwicklung der Lebensversicherung zugute gekommen. In erster Linie steht da der unerschöpfliche Reichtum des Landes, d. h. die Ergiebigkeit der Arbeit. Das freie Einkommen ist die Quelle, aus der die Prämien fließen. Der spekulative Charakter, den dort die Landwirtschaft so lange trug[51]), machte auch den Farmer zum Konsumenten der Lebensversicherung. Das Fehlen der Beamtenpensionen vergrößerte den Kreis der Schutzbedürftigen. Auch Sklaven scheinen anfangs in größerem Umfang versichert worden zu sein.[52]) Der hohe Zinsfuß mußte — wie ich glaube — die Lebensversicherung sehr fördern.[53]) Aber bei alle dem blieben die letzten Anstöße der Entwicklung doch Sache des privaten Unternehmungsgeistes, der sich die Gesetzgebung

---

[50]) Th. Ott a. a. O. S. 18.

[51]) Der Farmer war nicht mit dem Boden verwachsen. Nach einer schlechten Ernte wurde leicht der Wohnsitz gewechselt. Außerdem spekulierte er. Vgl. Ruhland a. a. O. S. 502 und v. Knebel-Doeberitz a. a. O. S. 285.

[52]) Hudnut berichtet a. a. O. I. Vol. S. 22, daß von den ersten tausend Policen der „New-York" 339 auf das Leben von Sklaven lauteten.

[53]) Manes („Kapitalanlagen . . ." im Bankarchiv) sagt, gute Verzinsung für kurzfristige Gelder müsse die Versicherungslust abschwächen, besonders für Renten. Für Renten stimme ich dem bei: dort fällt die

noch als Hilfskraft nutzbar machte. Wohl ruht das sittliche Bedürfnis, für seine Hinterbliebenen zu sorgen, in der Brust jedes Familienvaters; aber nur die unermüdliche Aufklärungstätigkeit, die bis in die entlegensten Siedlungen vordringt, kann diesen naturgegebenen Drang so verstärken, daß er durch Abschluß einer Lebensversicherung befriedigt werden muß. Wohl zeichnet sich der Amerikaner durch Großzügigkeit und Weitblick in wirtschaftlichen Dingen aus; aber es mußten die richtigen Formen gefunden werden, um ihm ein vorteilhaftes Geschäft anzubieten. Der selbstbewußte Unternehmergeist eilte der wissenschaftlichen Forschung voraus, indem er Gebiete in Angriff nahm, die sie bislang noch nicht bearbeitet hatte: die Gebiete der Berufsgefahr und sonstiger abnormaler Risiken. Das Organisationstalent bei den Anstaltsleitern hat es zuwege gebracht, die Lebensversicherung zum Lesestoff in den Tageszeitungen zu machen[53a]), das Agentursystem zur höchsten Wirksamkeit zu bringen, die Vorteile ihrer Kontrakte überall bekannt zu machen, ohne die Kosten zu scheuen, und mit der öffentlichen Anerkennung auch die Gesetzgebung für sich zu gewinnen.[54]) Zur Vervollständigung des Bildes erinnere ich nochmals an die magna charta von 1849 und an die Trennung der Lebensversicherung von anderen Zweigen. Die Tatsache der Staatsaufsicht an sich hat zweifellos in der ersten Entwicklungs-

---

„Aufzehrungsquote" gegenüber dem Zins um so weniger ins Gewicht, jemehr dieser steigt.

Einfaches Beispiel: Eine 30 Jahre lang postnumerando zahlbare Rente für 100 M. Kapitaleinzahlung. Man erhält:

bei 7% Zins eine jährliche Rente von 8.05 M.,
„ 3½% „ „ „ „ „ 5.43 „ .

Das Mehr gegenüber dem bloßen Zinsertrag ist:

bei 7% Zins mehr 1.05 M. (nämlich 8.05 M. — 7.— M.),
„ 3½% „ „ 2.93 „ („ 5.43 „ — 3.50 „).

Ausgedrückt in Prozent des bloßen Zinses ergibt sich also bei der Rente ein jährlicher Mehrbetrag:

für 7%igen Zinsfuß von 15%,
„ 3½%igen „ „ 84%.

Es liegt aber auf der Hand, daß bei der Todesfallversicherung das Verhältnis sich genau umkehrt. Vgl. zu letzterem Gobbi in Ehrenzweigs Jahrb. 1901 II S. 76 ff., der die falsche Annahme macht(S. 83), daß sich bei 0% Zins gegenüber 4% an der Zweckmäßigkeit des Sparens nichts ändert.

[53a]) Ein beachtenswerter Vorschlag Zahnbrechers (ZVersWes. 1909 S. 469) fordert Einrichtung eines Presseverbandes der deutschen Lebensversicherungs-Gesellschaften.

[54]) Wie in diesem Zusammenhang die Produktionskosten zu werten sind, ist im Schlußkapitel besprochen.

periode ebenfalls großen Nutzen gebracht.[55]) Auch die Beweglichkeit der Gesetzgebung hat, wenngleich sie oft störend wirkte, auch ihr gutes gehabt, z. B. wurde die anfänglich in den Statuten häufige Bestimmung, den Gewinn nur in mehrjährigen Perioden zu berechnen und zu verteilen, mit der Vervollkommnung der Betriebstechnik als veraltet und lästig empfunden. Nun wurde in New-York durch Gesetz[56]) bestimmt, daß jede Gesellschaft, auch entgegen ihrem Statut, jährliche Gewinnverteilung einführen dürfe, und dadurch der umfangreiche Apparat, der ja zu einer Statutenänderung nötig ist, und vielleicht auch ein Kampf der Verwaltungen gegen eigensinnige Aktionäre und Versicherte erspart. Von Wichtigkeit für die Kundengewinnung war die Einführung des „Registrierungssystems" durch New-Yorker Gesetz von 1867.[57]) Die Gesellschaften konnten Werte beim Versicherungsamt hinterlegen und dafür Versicherungsscheine ausstellen, die vom Amt registriert und gestempelt wurden mit der Erklärung: „Diese Police, welche zu einer beschränkten Anzahl gleichartiger gehört, ist durch Verpfändung von Staatspapieren oder Hypotheken gesichert."[58]) Der Superintendent regte in seinem Bericht für 1867 an, der Staat möchte gegen Hinterlegung von New-Yorker Staatsobligationen eine Haftpflicht übernehmen;[59]) er drang aber damit nicht durch. Der Nutzen der Einrichtung lag also mehr auf taktischem Gebiet: Erleichterung der Anwerbung. Für die Verbreitung der Lebensversicherung von höchster Bedeutung war die Aufstellung eines Heeres von Berufsagenten. Die ältesten Gesellschaften mit ihrem Bank- und Rentengeschäft hatten sich ohne Agenten beholfen. Aber das schwache Wachstum der „Equitable[60]) of London" zeigt, wie die Entwicklung verlaufen wäre, hätte man an diesem System festgehalten. Die Gegenseitigkeitsgesellschaften mit ausschließlichem Lebensversicherungsgeschäft konnten ohne Werber überhaupt nicht ins Leben treten. Schon 1862 ging

[55]) Vgl. Braemer a. a. O. S. 16: „Die Garantie, welche das Publikum in diesen Gesetzen gegen Uebervorteilung und Betrug findet, läßt sich als das hauptsächlichste Motiv für die außerordentlich umfangreiche Benutzung wenigstens des Instituts der Lebensversicherung bezeichnen."

[56]) Barnes a. a. O. S. 25; Gesetz von 1868 chap. 118 § 1.

[57]) Ebenda S. 25; Gesetz von 1867 chap. 708.

[58]) Hinterlegt wurde natürlich nur die Prämienreserve und zwar zunächst nach der amerikanischen Sterbetafel zu 5% Zins berechnet.

[59]) Annual report 1867 S. LXVII.

[60]) Vgl. Hudnut II. Vol. S. 12: Sie arbeitete stets ohne Anwerbeagenten. Trotz ihres Sitzes im Herzen der Weltwirtschaft stellt sie jährlich nur einige Hundert neue Policen aus.

die „New-York“ — wohl als erste Gesellschaft — zur systematischen Anstellung von Berufsagenten ausschließlich für Lebensversicherung über. Diesem Umstand schreibt Hudnut[61]) sicher zu Recht den Erfolg dieses Jahres zu, daß nämlich die „New-York“ allein mehr neue Versicherungen abschloß, als die anderen 10 New-Yorker Gesellschaften zusammen.

Eine amerikanische Einrichtung, welche die deutsche Lebensversicherung nie gekannt hat, war der Prämienwechsel: Die Versicherten bezahlten ihre — viel zu hoch angesetzte — Prämie nicht voll in bar, sondern vielleicht nur zur Hälfte.[62]) Für den Rest gaben sie einen Wechsel, den Prämienwechsel. Die Gesellschaften hatten dadurch die Möglichkeit, im Bedarfsfalle bei den Versicherten sozusagen eine Umlage zu erheben.[62a]) Während die großen Gesellschaften mit dieser Kreditgewährung weise Maß hielten, bildeten bei den Kleinen die Prämienwechsel einen Hauptposten der Aktiva. Der Superintendent forderte im Bericht für 1867 vergeblich gesetzliche Beschränkung der Prämienwechsel.[63]) So ruhte ein großer Teil des Geschäfts auf papiernen Unterlagen. Aber noch in einem anderen Sinne galt dies. „Der große Papiergeldumlauf infolge der Bedürfnisse des Bürgerkriegs gab dem Geschäft ein Ungestüm von naturgemäß vorübergehender Dauer.“[64]) In der gleichen Richtung wirkten die vielen Neugründungen, welche den Superintendenten von New-York veranlaßten in seinem Bericht an die Gesetzgebung für 1869 zwar nicht Verbot der Neugründungen, aber Erhöhung der

---

[61]) Siehe Vol. I S. 101.

[62]) Nach diesem „half loan plan“ arbeitete die „Mutual Benefit“ von Anfang an (1845) bis 1870. Von 1870—1895 nahm sie 30% Prämienwechsel, dann 20%. Ins. Year Book 1895 S. 123. Die „New-York“ nahm von 1846—1869 40% Prämienwechsel, darnach 25 bzw. 20% für diverse Kombinationen. Hudnut I. Vol. S. 25 und 141.

[62a]) Dies war auch notwendig, da nach dem Gesetz die Gegenseitigkeitsgesellschaften Nachschüsse nicht erheben durften. Die von Hopf (Masius' Rundschau 1866 S. 73) gebrachte Mitteilung über von Mitgliedern der Gegenseitigkeitsgesellschaften einzulegende Reverse, welche zu eventueller Nachzahlung verpflichteten, muß nur auf die Gründer bezogen werden. Hierzu vgl. z. B. Braemer a. a. O. S. 26 links., ferner das New-Yorker Gesetz von 1906. Das Fehlen der Nachschußpflicht und auch des Rechts zur Reduktion der Versicherungsansprüche war für das deutsche Reichsaufsichtsamt mit ein Grund, die Bestellung besonderer Kautionen von den betreffenden Gesellschaften zu fordern. Siehe Veröff. d. AfPrivV. 1903 S. 117, 1904 S. 94.

[63]) Annual report 1867 S. LXXXV.

[64]) Hudnut I. Vol. S. 139; vgl. auch Tabelle 1.

Kautionen[65]) zu fordern. Jedoch die Warnung kam zu spät, der Gipfelpunkt des Aufstiegs war bereits überschritten.[66]) Es folgte nun eine Reihe von Zusammenbrüchen.

Neben den allgemein wirtschaftlichen Gründen des nun folgenden Niederganges war die Schuld der Gesellschaftsleitungen schwerwiegend. Schon 1866 lesen wir in Masius Rundschau[67]) von der Laxheit bei der Prüfung der Risiken und enormen Abschlußprovisionen.[68]) Die schlechte Risikenauswahl finden wir bestätigt durch eine Mitteilung bei Hudnut:[69]) Die New-York übernahm 1868 das Geschäft der „Southern Life Ass. & Trust. Co. of Mobile", hielt es aber in getrenntem Gewinnverband. Es zeigte sich höhere Sterblichkeit, als angenommen war. Eine andere Seite des Schuldkontos zeigt v. Knebel-Doeberitz,[70]) indem er sagt: „Die Leiter der Anstalten waren vielfach unfähig oder verderbt, Betrügereien kamen häufig vor, Hypotheken wurden gegen ungenügende Sicherheiten ausgeliehen, in die Bilanzen wurden Scheinwerte[71]) eingestellt, welche dahin schmolzen wie Schnee an der Sonne."[72]) Die so hervorgerufenen ersten Bankrotte hatten Zurückhalten des Publikums im Neuabschluß von Lebensversicherungen zur Folge und verschärften die Lage noch weiter, da ja ein Lebensversicherungsbestand der fortwährenden Auffrischung bedarf. Eine große Zahl von fehlgeschlagenen Unternehmungen wurde rechtzeitig von den Aufsichtsämtern suspendiert und das Geschäft ohne Verlust für die Versicherten abgewickelt oder in Rückdeckung gegeben. Aber die 1873 hereinbrechende Weltkrisis forderte auch hier erhebliche Opfer.[73]) Ihre Wirkung auf die Vereinigten Staaten wurde sehr verschärft durch die Aufwärtsbewegung des

---

[65]) Annual report 1869 II S. LXXVI.

[66]) Das Neugeschäft von 2600 Millionen Dollars des Jahres 1869 wurde erst 1889 wieder erreicht.

[67]) Hopf a. a. O. S. 81.

[68]) 25—30% der ersten Prämien, aber auch bis 50% gehend; gleichzeitig werden die in Deutschland noch höheren Sätze gerügt.

[69]) Siehe I. Vol. S. 140.

[70]) A. a. O. S. 275.

[71]) Gemeint sind wohl die Prämienwechsel.

[72]) Aehnlich Hudnut I. Vol. S. 170: Es wurden nämlich die tatsächlichen Verluste noch vergrößert durch Aufdeckung von Mißwirtschaft und falschen Berichten zur Verdeckung der Fehlbeträge, von Bereicherung der Unternehmer und ihrer Günstlinge; und skrupelloser Behandlung der Versicherten.

[73]) In Deutschland wurde das Lebensversicherungsgeschäft nicht davon berührt.

Papiergeldwertes.[74]) Und gerade für die Lebensversicherung war diese Hebung des Geldwerts unangenehm;[75]) denn sie war ein Grund zu Aufgabe oder Reduktion lange bestehender Versicherungen, d. h. der Durchschnittsbetrag der Versicherungssummen mußte sinken. Tatsächlich ist auch die Zahl der Versicherungen noch bis 1873 gestiegen. Deren Abnahme beschränkte sich auf die Zeit von 1874 bis 1879.[76]) Die Barverluste der Versicherten — ungerechnet die ja nur auf dem Papier stehenden Beträge der Prämienwechsel — betrugen viele Millionen Dollar.[77]) Auch das Wegfallen des Versicherungsschutzes muß in Betracht gezogen werden, um die Verärgerung der Versicherten zu verstehen. Von der Unentbehrlichkeit der Lebensversicherung war aber das Publikum schon so durchdrungen,[78]) daß es auf neuen Wegen Befriedigung suchte; denn mancher hatte zu dem alten System kein Vertrauen mehr.

Die nun emporkommenden Assessment-Gesellschaften[79]) betrieben nämlich die Lebensversicherung nach dem Umlagesystem,[80]) um so angeblich den Versicherten jede unnötige Belastung und Ansammlung großer Reserven zu ersparen. Man berücksichtigte aber nicht, die mathematischen Notwendigkeiten, und außerdem bemächtigte sich der Schwindel dieser Modeschöpfung in viel weiterem Umfang, als es bei der regulären Lebensversicherung der Fall gewesen

---

[74]) Nach Hudnut, I. Vol. S. 134, war der Stand 1868 61% zu Gold, 1879 wieder pari.

[75]) In Deutschland sehen wir heute, wie die Geldentwertung trotz elender Wirtschaftslage den Zugang gegenüber früheren Jahren vervielfacht. Ob und wann eine Reaktion eintreten wird, hängt von der Rückwärtsbildung des Geldwertes ab, der allerdings kaum jemals wieder zur alten Höhe kommen wird. Gleichwohl ist den deutschen Gesellschaften Vorsicht anzuraten. Es empfiehlt sich, die Risiko-Umtauschpolice mehr in den Vordergrund zu schieben, da bei dieser das Risiko der Nichtfortsetzung mit veranschlagt werden kann.

[76]) Ins. Year Book 1910 S. 275 f. gibt die Zahlen: über 800 000 Scheine 1873, unter 600 000 1879.

[77]) Ehrenzw. Jahrb. 1881 S. 499 gibt die Summe von 37 Millionen Dollars einschließlich Prämienwechsel.

[78]) Ein wahrhaft bewundernswertes Ergebnis der Organisationskunst auf Seiten der Versicherungsanstalten.

[79]) Hunter a. a. O. S. 430 sagt: Wenn nicht das Vertrauen zu den „Old Line Companies" geschwunden wäre, würde es wahrscheinlich keine Assessment-Gesellschaften gegeben haben. Ebenso von Knebel-Doeberitz a. a. O. S. 332.

[80]) Versuche damit auch in Deutschland: „Allg. Lebensversicherungs-Anstalt für das Königreich Hannover" 1831. Umlage mit steigendem Beitrag: nach 30 Jahren des Mißerfolgs aufgegeben. Siehe Emminghaus S. 244.

war. Durch schlechte Erfahrung gewitzigt, wandte man sich nach langjährigem Irrweg wieder den auf wissenschaftlicher Grundlage erbauten Gesellschaften zu. Diese etwa 30 an der Zahl,[81]) gewannen allmählich das Vertrauen zurück, nachdem die Schädlinge, die zwar an Zahl überlegen gewesen waren, dagegen nicht sehr bedeutend in bezug auf den Gesamtbestand,[82]) teils durch Fusion, teils durch Auflösung verschwunden waren.

Die vielfach erhobenen Vorwürfe, daß die Staatsaufsicht als solche die Schuld an der Krise getragen habe, halte ich für ungerechtfertigt. Mit Recht hielt man auch weiter an der Beaufsichtigung fest. Daß ein so starkes Licht auch tiefe Schatten wirft, ist unvermeidlich. Die so sehr gerügten Anwerbekosten und den Policenverfall werde ich weiter unten eingehend behandeln. Mit vollem Rechte urteilt das Ehrenzw. Jahrb. 1882: „jedenfalls stehen die Lebensversicherungsgesellschaften des Staates New-York in einer solchen Größe da, wie wenige menschliche Einrichtungen".

II. Kapitel:

Der Uebergang der Amerikaner zum internationalen Betrieb.

1. Vorläufiger Ueberblick über das Vordringen nach Deutschland.

Seine glänzende Stellung verdankte das amerikanische Versicherungswesen vor allem der vorbildlichen Arbeit von drei Gesellschaften,[83]) die auch heute noch die Führung in Händen haben. Im Bewußtsein ihres Ansehens fühlten diese im Laufe der Zeit das Bedürfnis, ihre Kraft auch mit ausländischen Gesellschaften zu messen. Das alte glänzende Europa — wie es noch bis vor dem Weltkrieg vor dem Geist jedes Amerikaners stand — übte seine Anziehungskraft aus. Zugleich war es eine gute Reklame im Heimatlande, wenn man sagen konnte: „Wir arbeiten in Europa, wir stehen unter Aufsicht dieser und jener Regierung". Auch

[81]) Nach Ins. Year Book 1910 S. 274 arbeiteten in New-York 1865 30 Gesellschaften, 1870 71 Gesellschaften, 1880 31 Gesellschaften.

[82]) Hudnut I. Vol. S. 170 sagt: Sie besaßen 9% der gesamten Reserven.

[83]) „Mutual", „New-York Life", „Equitable".

mag der Gedanke mitgespielt haben, den schon in nebelhaften Umrissen sichtbaren Konjunkturrückgang durch ein großes Auslandsgeschäft auszugleichen. Man hat wohl auch wirtschaftlichen und technischen Erwägungen Raum gegeben, wie sie nachher zur Erörterung kommen werden. Lassen wir die Tatsachen sprechen. Es kamen nach Deutschland vier amerikanische Gesellschaften[84]) in folgender Reihenfolge:

1868: Die Germania Life Insurance Co. New-York (gegründet 1860 Akt.-Ges.),

1877: Die Equitable Life Assurance Society of the U. St. New-York (gegründet 1859 Akt.-Ges., in England seit 1868),

1882: Die New-York Life Insurance Co. (gegründet 1845, in Europa seit 1870. Gegenseitig),

1886: Die Mutual Life Insurance Co. of New-York (gegründet 1842. Gegenseitig).

Das Lebensbild dieser Gesellschaften zeigt die graphische Darstellung I im Anhang.[85]) Es fällt sofort auf, daß die Germania in jeder Beziehung aus dem Gesamtrahmen herausfällt. Deshalb treffen auch die vorhin für den Uebergang nach Europa genannten Beweggründe für sie nicht zu. Im Jahre 1868, als sie nach Deutschland kam, war ja noch kein Umschlag der Konjunktur bemerkbar. Auch ergibt sich aus anderen Anzeichen, daß für sie der national deutsche Gesichtspunkt maßgebend war.[86]) Hier ist zu denken an die Wahl des Namens, die Tatsache, daß sie als sehr junge Gesellschaft — 8 Jahre nach der Gründung — schon den Schritt nach Deutschland unternahm, die Wahl Berlins als Zentralpunkt für die europäische Abteilung, die Einrichtung

---

[84]) Die „Equitable" hat in Hamburg schon einige Jahre früher den Betrieb eröffnet; die Zahl 1877 ist auf das preußische Gebiet zu beziehen. Der Vollständigkeit halber sei noch erwähnt, daß auch eine Assessment-Gesellschaft sich auf deutsches Gebiet verirrte. Die „Mutual Reserve Fund Life Assoziation" war seit 1890 in den Hansastädten tätig (siehe ZVersWes. 1890 S. 466). 1889 hatte sie ein Gesuch um Zulassung in Preußen gestellt, war aber abgewiesen worden (National-Zeitg. Nr. 650, Morgenblatt vom 23. November 1889); siehe auch Ehrenzw. Jahrb. 1898 III S. 153.

[85]) Zum Vergleich ist das Gesamtgeschäft der deutschen Gesellschaften mit eingetragen.

[86]) Der Jahresbericht der europäischen Abteilung für 1902 sagt z. B. auf S. 19: „Die Gesellschaft betreibt Geschäfte in den Vereinigten Staaten, Kanada und in Europa und zwar in Deutschland, Oesterreich-Ungarn, der Schweiz, Frankreich, Belgien, Holland, Dänemark und Spanien." Im sonstigen Ausland scheint sie nur vorübergehend in Mexiko tätig gewesen zu sein. Vgl. auch ZVersWes. 1894 Nr. 33 S. 435 Fußnote, welche die „Germania" als eine „durchaus deutsche Anstalt" bezeichnet.

eines besonderen europäischen Verwaltungsrats, der wohl stets nur aus Deutschen sich zusammensetzte, ebenso wie beim Direktorium in New-York deutsch klingende Namen vorherrschten. Auch die Geschäftsmethoden waren offenbar deutsch, wie sich aus der graphischen Darstellung wohl unschwer erkennen läßt. Ihr deutscher Policenbestand betrug der Zahl nach 1903 ca. 35%[87]) des Gesamtbestandes. Mit ihrem Gesamtversicherungsbestand von über 600 Mill. Mark[88]) rangiert sie heute neben den größten deutschen Unternehmungen. Sie arbeitete ohne Unterbrechungen in Deutschland bis zum Weltkrieg, ja sogar — in beschränkterem Umfang — bis zum Jahre 1917. Auch hierin unterschied sie sich von ihren drei amerikanischen Genossen, welche in den neunziger Jahren sämtlich das Neugeschäft in Preußen einstellen mußten. Zwei von ihnen zogen sich nach Erlaß des Reichsaufsichtsgesetzes aus ganz Deutschland zurück. Die „New-York" hingegen wurde in Preußen 1899 wieder zugelassen und arbeitete auch nach Erlaß des Reichsgesetzes von 1901 weiter bis zum Beginn des Weltkriegs, der sie veranlaßte, das Geschäft in den kriegführenden Ländern einzustellen. Die im Gefolge des Kriegs aufgetretene Entwertung der Wertpapiere würde eine Erhöhung der Depots in Berlin nötig machen, ehe das Geschäft wieder aufgenommen werden kann. Es scheint, daß die Gesellschaften sich hierzu vorläufig nicht entschließen wollen.

Ehe ich auf diese geschichtlichen Vorgänge näher eingehe, will ich die äußeren Grundlagen des Mitbewerbs der Amerikaner auf deutschem Gebiet einer vorwiegend theoretischen Betrachtung unterziehen.

2. Die äußeren Grundlagen für den Mitbewerb amerikanischer Lebensversicherer in Deutschland.

Die äußeren Voraussetzungen für einen Erfolg der ausländischen Versicherer sind sowohl auf wirtschaftlichem als auch auf versicherungstechnischem Gebiet zu suchen. Außerdem spielen Imponderabilien eine große Rolle.

a) Imponderabilien.

Bekanntlich ist die Lebensversicherung von England nach Deutschland gebracht worden. Es waren zunächst ausländ-

[87]) Statistik d. AfPrivV. 1903; die Entwicklung des Prozentverhältnisses des europäischen Geschäfts siehe Tabelle 10 und 11.

[88]) Sofern der Dollar noch zu 4.25 M. berechnet wird.

dische Unternehmungen, welche diesen Zweig der Versicherung in Deutschland pflegten. Aber das Nationalgefühl der Deutschen bäumte sich dagegen auf. Die erste deutsche Gründung, die Gothaer, erfolgte nicht so sehr zu Erwerbszwecken, als eben aus dem nationalen Willen zur Selbständigkeit heraus.

Solange ein starkes nationales Empfinden vorhanden ist, wird es umso schwerer gegen einen ausländischen Mitbewerber ins Gewicht fallen, je mehr er die Selbständigkeit der einheimischen Versicherer durch sein Uebergewicht bedroht. Ist dagegen die Stellung der Einheimischen eine gesicherte, so wird nicht so leicht jemand Bedenken tragen, auch mit dem Ausländer abzuschließen, wenn es ihm privatwirtschaftlich vorteilhaft erscheint. Zu Zeiten geschwächten nationalen Empfindens und wirtschaftlichen Niederganges können aber gerade umgekehrt Schwächen der einheimischen Gesellschaften den Wunsch nach Versicherung im Ausland bzw. bei Ausländern wecken.[89])

Allerdings muß noch ein zweites hinzutreten, die Gewöhnung an internationale wirtschaftliche Beziehungen. Deshalb sehen wir in der Volksversicherung ein fast gänzliches Fehlen der ausländischen Konkurrenz in Deutschland. Wo sie doch vorkommt, handelt es sich um fremdsprachige Bewohner der Grenzgebiete, die sich bei Gesellschaften ihrer eigenen Nationalität versichern. Anders liegt der Fall in dem national völlig zersplitterten Oesterreich-Ungarn. Hier sind ausländische Volksversicherungen vielfach tätig gewesen.

Förderlich für die Neigung zur Internationalität ist es, wenn die Versicherung mehr als Risikoversicherung gehandhabt wird,[90]) weil dabei die dem Ausländer anzuvertrauenden Kapitalien niedriger sind, als bei der gemischten Versicherung. Eine besondere Rolle spielt allerdings dabei die reine Erlebensversicherung, was weiter unten noch näher erläutert werden soll.

Solche eventuell zu nationaler Beschränkung des Geschäfts führende Gefühle können aber stark in ihrer Wirkung herabgedrückt werden durch Maßnahmen des Versicherers. In dieser Beziehung ist der volle Einschluß der Kriegsgefahr[91]) in die Versicherung von höchster Bedeutung zur Beruhigung eines national empfindenden Gewissens. Den

---

[89]) Vgl. Broecker: Die Internationalität . . . .
[90]) Vgl. ebenda.
[91]) Siehe hierüber im folgenden Kapitel S. 39.

wirtschaftlichen Bedenken[92]) wird leicht durch Hinterlegung von Kautionen oder Grunderwerb im Inland begegnet, wodurch zugleich das Vertrauen in die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft erhöht wird. Auch hohe Reserven sind zu den Imponderabilien zu zählen, selbst wenn sie im Verhältnis zu den Verpflichtungen niedrig erscheinen, da der Laie dieses Verhältnisses meist nicht erfährt oder nicht beachtet. Die Tatsache einer — wenn auch noch so lockeren — Staatsaufsicht im Heimatstaat oder im fremden Gebiet hat ein unbestimmbares Gewicht.

Für den Versicherer selbst auf der anderen Seite ergeben sich nicht leicht zu schätzende Gefahren bei dem Schritt ins Ausland. Er hat für die Zuverlässigkeit seiner Agenten und die Tüchtigkeit der Vertrauensärzte keine so große Sicherheit, wie sie doch für ein gesundes Geschäft gerade in der Lebensversicherung unerläßlich ist. Ferner kann er durch Zwang zur Anlage in fremdländischen Staatspapieren in den Besitz von Effekten zweifelhaften Wertes gelangen. Diese Gefahren wird der Versicherer eben auf gut Glück übernehmen müssen, wenn er Wert auf das ausländische Geschäft legt.

b) Wirtschaftliche Vorbedingungen.

Die Lebensversicherung ist mit Kapitalansammlung großen Stils verknüpft, und dies hat zur Folge, daß der Zinsfuß eines Landes und die Fähigkeit der einzelnen Gesellschaften zu einer Steigerung desselben speziell für ihre eigenen Kapitalien eine bedeutende Rolle spielen. Es kommt dabei vor allem darauf an, daß der Durchschnittsertrag ein stetiger sei, wenn auch eine Gleichmäßigkeit des Ertrages im einzelnen Jahre und bei der einzelnen Anlage durchaus erwünscht ist. Das Kapital muß gegen Verluste gesichert sein: aber es ist einleuchtend, daß eine sehr große Gesellschaft leicht in der Lage ist, auch riskantere Anlagen vorzunehmen und dadurch die Zinseinnahmen zu erhöhen. Bei genügend großem Kapitalbestand wird auch bei nicht zu sehr riskanten Anlagen das Verlustergebnis eines Jahres stets eine durchschnittliche Größe nicht übersteigen und einen höheren Zinsgewinn übrig lassen als bei sogenannten mündelsicheren Anlagen. Gestattet man schließlich noch gelegentliche Mitwirkung bei der Sanierung schwach ge-

[92]) Man denke an das Schlagwort „Geldauswanderungsagenturen"; vgl. ferner die Grenzboten 1906 Heft 12 S. 653.

wordener Schuldner, so können die Verluste noch weiter eingeschränkt werden.

Selbstverständlich soll hier nicht einer leichtsinnigen Kapitalanlage der Gesellschaften das Wort geredet werden. Aus dem oben Gesagten erhellt aber doch, daß man bei Betrachtung der Kapitalanlagen bei den großen Gesellschaften den Begriff der Sicherheit nicht zu eng fassen darf.[93])

Die Tabelle 3 im Anhang zeigt die sehr unterschiedliche Art der Kapitalanlage bei den amerikanischen und bei den deutschen Gesellschaften.[94])

Trotz der Internationalisierung des Geschäfts haben die Unterschiede in der Art der Kapitalanlage sich in dem betrachteten Zeitraum von 30 Jahren noch verschärft. In neuerer Zeit ist eine kleine Annäherung eingetreten.

Nur bei den Liegenschaften ist der Prozentsatz gleichmäßig stark reduziert worden. Die Ursache für die großen Unterschiede liegt hauptsächlich in der anders gearteten Rechtsordnung der angelsächsischen, im Gegensatz zu den deutschen Ländern.

In Deutschland ist das Hypothekenrecht so gut ausgebildet (gut im Sinne des Hypothekengläubigers), daß Verluste bei einer erststelligen Anlage sehr selten sind. Man kann die Sicherheit der Hypothek derjenigen von Staatspapieren gleichstellen, ja unter den heutigen Verhältnissen sind jene sogar diesen noch weit überlegen. Gleichwohl ist der Zinsertrag bei den Hypotheken in Deutschland stets der höhere gewesen (von den gegenwärtigen abnorm hohen Zinserträgen der Staatspapiere abgesehen), dies veranschaulicht Tabelle 4 im Anhang.

Es ist daher selbstverständliche Pflichterfüllung, wenn die deutschen Gesellschaften die Hypothek so sehr bevorzugen. Zwar wurde gelegentlich (1913) ein Zwang zur Anlage eines bestimmten Satzes in Staatsanleihen vorgeschlagen, aber aus verschiedenen Gründen nicht zum Gesetz erhoben. Unter anderem wurde gegen den Vorschlag die starke Ueberlegenheit der amerikanischen Gesellschaften in betreff des Zinsfußes ins Feld geführt. In Amerika erbringen zwar die

---

[93]) Ebenso Ehrenzw. Jahrb. 1910 III S. 111 und die Grenzboten 1906 Heft 12 S. 653.

[94]) Die in der Schweiz arbeitenden deutschen Unternehmungen weichen von dem Gesamtdurchschnitt nicht stark ab; vgl. z. B. Statistik d. AfPrivV. 1910 S. 128 und 131.

Grundstücksbeleihungen ebenfalls höhere Zinsen als die Staatsabligationen, sind jedoch nicht annähernd so sicher wie die deutschen Hypotheken.[95]) Deshalb werden dort Obligationen bevorzugt. Letzteren haftet aber der Mangel des schwankenden Kurswertes an. Gerade die dauernde Gefahr der Wertverminderung war es auch, welche gegen den Zwang zur Anlage in Staatspapieren von deutschen Gesellschaften geltend gemacht wurde.

Bekanntlich ist seit 1897 der Kurs der Staatspapiere in Deutschland fast stetig gesunken. Es müßte also von dem niedrigen Zins noch der Kursverlust in Abzug gebracht werden. Bei stark wachsenden Gesellschaften ist stets ein großes Bedürfnis für Neuanlagen vorhanden, welche umgekehrt von dem steigenden Zinsfuß profitieren und so die Kursverluste etwas ausgleichen. Ferner unterliegen in Amerika die Staats- und privaten Obligationen fast allgemein der Auslosungspflicht zum Neunnwerte, so daß der Verlust nur ein buchmäßiger und vorübergehender zu sein braucht; die Papiere können ja bis zur Auslosung im Portefeuille bleiben. Im übrigen ist bei den privaten Obligationen ein öfteres Umschlagen der Kursbewegung zu beobachten, so daß hier die eventuelle Schädigung nicht von so großer Dauer ist wie bei den Staatsobligationen. Die Tabelle 5 zeigt die große Veränderlichkeit namentlich in den Kurswerten der Kapitalanlagen und entsprechend auch in den Ueberschüssen der vier amerikanischen Gesellschaften. Auch hier fällt die Germania ganz aus dem Rahmen heraus. Denn es beträgt die höchste Nettoschwankung nach der Gewinn- oder Verlustseite in Prozent der Aktiva des betreffenden Jahres bei der „Germania“ nur 1,8% (Gewinn 1909), hingegen bei

„Equitable“ 4,7% (Verlust 1907),
„Mutual“ 5,4% (Verlust 1907),
„New-York“ 4,8% (Gewinn 1908).

Im Gegensatz zu dem deutschen Verfahren, abgeschriebene Kurswerte bei späterem Steigen des Kurses stehen zu lassen — und so eine stille Reserve zu schaffen —, wird in

[95]) Vgl. Ruhland a. a. O. S. 473 und v. Knebel-Doeberitz a. a. O. S. 285. Ferner Hilbert a. a. O. S. 47: In Amerika hat sich die bankmäßige Personalkreditgewährung viel intensiver entwickelt als in Deutschland zum Nachteil des Hypothekenwesens. Die Entwicklung der Hypothekenanlagen bei der Gesamtheit der amerikanischen Lebensversicherungsgesellschaften siehe Bericht des VI. internationalen Kongresses für Versicherungswissenschaft S. 403 ff.

den Vereinigten Staaten solcher Kursgewinn sofort wieder buchmäßig ausgewiesen, wodurch die starken Wertschwankungen sich leicht erklären. Für das Jahresergebnis kommt aber außer dem Sterblichkeitsgewinn und Gewinn aus Unkostenzuschlag noch der hohe Zinsgewinn mit zu dem Nettoergebnis aus Spalte 3 der Tabelle 5 hinzu. Dieser Zinsgewinn gestattet in guten Jahren die Ansammlung von Reserven. Den riskanten Anlagen stehen also besondere Reservefonds gegenüber, die als Ausgleichsbehälter dienen. Tatsächlich sehen wir auch aus den Bilanzen der Gesellschaften, daß sie neben den Gewinnreserven echte Reserven in großen Beträgen halten. Bei der „New-York" und namentlich bei der „Equitable" sind auch die Gewinnreserven zum Ausgleich von Verlusten herangezogen worden, demnach also wie echte Reserven verfügbar.[96])

Eine nicht zu unterschätzende Bedeutung kommt auch der Liquidität der Kapitalanlagen zu. Hierbei haben die Obligationen den Vorzug vor den Hypotheken. Einen Beleg hierzu haben wir in der Gründung der Bank deutscher Lebensversicherungsgesellschaften, Akt.-Ges. am 3. September 1914 in Berlin.[97])

Sie sollte die Zahlungsschwierigkeiten beheben, welche aus dem fast ausschließlichen Hypothekenbesitz der deutschen Gesellschaften befürchtet wurden.[98]) Die noch an späterer Stelle zu erörternden Krisenfälle können nämlich eine Gesellschaft zur raschen teilweisen Liquidation ihrer Anlagen zwingen.

Sicherheit, Zinsertrag und Flüssigkeit einer Kapitalanlage müssen also richtig gegeneinander abgewogen werden. Einen Vergleich des Zinsertrages, wie er von den deutschen und andererseits von den amerikanischen Gesellschaften erzielt wurde, ermöglicht uns die graphische Darstellung II im Anhang.

Durchschnittlich lag während der betrachteten 25jährigen Periode der Ertrag bei den amerikanischen Gesellschaften um ca. ½% über dem der deutschen. Es fällt in die Augen, daß bei den deutschen Gesellschaften der Ertrag

---

[96]) Dies hängt mit dem in jenen Jahren noch erheblichen Bestand von Tontinenversicherungen zusammen.

[97]) Siehe Ehrenzw. Jahrb. 1915 III S. 147; desgl. Masius' R. 1914 S. 297.

[98]) Aehnliche Vorsichtsmaßnahmen traf die „New-York" durch Einrichtung eines deutschen Verwaltungsrats, in dem einige Bankiers sassen, welche im Notfalle Kredite hätten beschaffen sollen, um mit Verlust verbundene Verkäufe zu vermeiden.

viel stetiger ist. Der Unterschied ist noch größer, wenn man die Gesellschaften einzeln betrachtet. Nur die Germania zeigt auch hier wieder besondere Verhältnisse. Die schwankenden Zinserträge führen aber auch nach Berücksichtigung des bei Tabelle 5 errechneten durchschnittlichen jährlichen Verlustes zu einem durchschnittlich viel höheren Erträgnisse und sind daher als überlegen zu bezeichnen.[99]) Was ein Zinsunterschied von ½% bedeutet, ersieht man aus einem Beispiel:

eine Mark Kapital, fällig in 30 Jahren, ergibt diskontiert auf die Gegenwart

zu 3% M. 0,412

zu 3½% M. 0,356, also eine Differenz von 15% der jetzt erforderlichen Einzahlung, je nachdem mit dem niedrigen oder mit dem höheren Zinsfuß gerechnet werden kann.

c) Versicherungstechnische Gesichtspunkte.

Ich erwähnte weiter oben die Möglichkeit von Krisenfällen. Solche können sich äußern durch Ausbleiben des Neugeschäfts, plötzlichen Rückkauf oder Verfall einer großen Policenzahl oder durch starke Uebersterblichkeit. Diese drei Tatsachen können in beliebiger Mischung auftreten und auf den verschiedensten Ursachen basieren. Politische Verhältnisse, wirtschaftliche Mißstände, die innerhalb oder außerhalb der betroffenen Gesellschaft liegen können, ferner Epidemien und Massenkatastrophen (Bergwerks-, Schiffahrts- oder Erdbebenkatastrophen), ja sogar kurzsichtige Gesetzgebung können der Anlaß für eine Krise sein.

Gegen die Krisen hat man sich von jeher durch Klauseln zu schützen gesucht. Am meisten gebraucht wurde eine Kriegsklausel, aber auch eine ganz allgemeine Krisenklausel kam vor. Als die deutschen Gesellschaften sich gegen die Gefahr des Kapitalanlagezwanges in Staatspapieren wehren mußten, drohten sie unter anderem damit, daß dann eine Krisenklausel in die Versicherungsscheine aufgenommen werden müsse. Denn es kann namentlich bei politischen Krisen vorkommen, daß zu dem Verlust am eigentlichen Versicherungsgeschäft ein vielleicht noch größerer Kursverlust an Staatspapieren hinzutritt. Deshalb halten die deutschen Ge-

[99]) Der höhere Zinsertrag gestattete den Amerikanern, von 1866 an bis gegen Ende des vorigen Jahrhunderts allgemein die 4%ige Reservenberechnung beizubehalten. Gesetzlich war der 4%ige Zinsfuß als Höchstgrenze erst seit 1887 vorgeschrieben.

sellschaften davon nur einen ganz minimalen Betrag, so daß er etwa einem plötzlichen dringendsten Bedarf genügen könnte.

Bei solchen Liquidationen wäre eine internationale Gesellschaft bedeutend besser gestellt als eine lokal mehr beschränkte.[100]) Jene kann am Orte der günstigsten Konjunktur zum Verkauf schreiten, so daß sie vielleicht gar keinen Kursverlust erleidet. Von noch größerer Bedeutung ist die internationale Ausdehnung für den überhaupt möglichen Umfang einer Geschäftskrise. Niemals wird in dem ganzen Kulturkreis der Erde eine Krise mit gleicher Schärfe in Erscheinung treten, so daß durch die Internationalität ein Ausgleich erfolgt. Auch schon in ganz normalen Zeiten wird das Sterblichkeitsergebnis vorteilhaft beeinflußt. Abel[101]) forderte 1903 die Aufstellung von Sterbetafeln, welche die konkrete Sterblichkeit der Versicherten innerhalb ihrer eigenen Gebiete zum Ausdruck bringen. Hierbei kommt nicht nur eine etwaige allgemein höhere Sterblichkeit des einen Landes gegenüber dem andern in Frage, wie sie Brocker[102]) meint, wenn er von eventueller Benachteiligung der Versicherten spricht, sondern auch eine andere Art der Verteilung der Sterblichkeit auf die verschiedenen Altersklassen, wie sie Abel festgestellt hat. Tatsächlich haben Gotha und Leipzig bald darauf sogar Sterbetafeln nur nach ihren eigenen Erfahrungen berechnet zur Grundlage ihrer Rechnungen gemacht. Die amerikanischen Gesellschaften arbeiten hingegen für normale Versicherungen ganz allgemein mit amerikanischen Sterbetafeln. Es wäre denkbar, in verschiedenen Ländern auch verschiedene Tafeln zu benützen und dabei doch den gemeinsamen Gewinnverband beizubehalten.[102a]) Vielleicht wird diese Frage praktisch werden, wenn sich bei Wiederaufnahme des europäischen Geschäfts herausstellt, daß der Krieg die Lebenserwartung stark verändert hat. Auch für

---

[100]) „Seitens mehrerer Versicherungsunternehmungen wurde beim Aufsichtsamt der Antrag gestellt, einen Teil ihres freien Vermögens in ausländischen Wertpapieren anlegen zu dürfen, und dieser Antrag damit begründet, daß die dadurch erzielte Mischung der Anlagen die Sicherheit einer Gesellschaft erhöhe, und daß in Krisen die Möglichkeit gegeben sei, aus dem Ausland Kapital heranzuziehen.“ Veröff. d. AfPrivV. 1912 S. 131. Im Kriegsfall ist allerdings mit internationalen Zahlungsverboten zu rechnen.

[101]) A. a. O. S. 78.

[102]) Ehrenzw. Jahrb. 1916 II S. 3 ff.

[102a]) Die „New-York“ scheint sich zeitweise für Länder mit höherer Sterblichkeit mit prozentualer Erhöhung der Sterbeerwartungen bei der Prämienberechnung beholfen zu haben.

die Betätigung deutscher Gesellschaften im Ausland kann die Wahl besonderer Sterbetafeln nötig werden.

Das Ehrenzweigsche Assekuranzjahrbuch von 1888 sagt zu diesem Punkte (III S. 394), daß die günstigen Erfahrungen mit der Sterblichkeit beim internationalen Betrieb, wie sie die „New-York" und die „Equitable" gesammelt hatten, die „Mutual" veranlaßten, ebenfalls die Operationen im Ausland aufzunehmen. Speziell für die amerikanischen Gesellschaften trat noch ein weiterer technischer Vorteil im Sterblichkeitsgewinn in Erscheinung. Die neuausgewählten Risiken haben eine bedeutend günstigere Sterblichkeit, als sie der berechneten Prämie zugrunde liegt. Infolge des ständigen starken Neuzugangs, verbunden mit einem sehr starken vorzeitigen Abgange, war dieser Umstand für das Gewinnergebnis der amerikanischen Gesellschaften sehr bedeutsam,[103]) was ihrer Konkurrenzfähigkeit zugute kam.

Die amerikanischen Gesellschaften hatten noch einen ganz besonderen Anlaß, die Krisen zu fürchten. Gerade in den Vereinigten Staaten traten nämlich wirtschaftliche Rückschläge besonders häufig und heftig auf. Dies bewirkte in Verbindung mit anderen Gründen ein stärker als in sonstigen Staaten auftretendes Storno und Rückgang im Neugeschäft und hätte die Versicherer unter Umständen in Verlegenheit bringen können, namentlich wenn gleichzeitig Policenbeleihungen in großem Umfange vorgenommen wurden. Wir ersehen die starken Schwankungen aus der graphischen Darstellung I im Anhang.

Tatsächlich ergab sich zwar bei unseren vier Gesellschaften ein Steigen der Aktiva von Jahr von Jahr zu Jahr.[104]) Dabei bleibt doch die Möglichkeit gelegentlicher Schwierigkeiten.

Die Wirkung wirtschaftlicher Krisen mußte um so mehr abgeschwächt werden, je stärker das Arbeitsgebiet der Gesellschaft wirtschaftlich differenziert war, zumal sonst in keinem Lande die wirtschaftliche Lage des Einzelnen so wechselnd war, wie in den Vereinigten Staaten, wo auch der kleine Mann und der Farmer an der Börse zu spekulieren pflegt. Auch die Sterblichkeit mußte bei Zusammen-

[103]) Freitag a. a. O. S. 2 schließt aus der Tatsache, daß die Sterblichkeitsgewinne nicht angegeben wurden, sie seien nur gering gewesen. Dies scheint mir aber ein Trugschluß zu sein.

[104]) Eine Ausnahme machte die „Mutual", bei der von 1906 auf 1907 ein Rückgang der Aktiva von 495,8 auf 494,1 Millionen Dollars erfolgte.

fassung klimatisch verschiedener Gebiete einen gleichmäßigeren Verlauf nehmen.

Für die Kapitalanlage — sofern sie nicht durch gesetzliche Bestimmungen über Hinterlegungen an bestimmte Gebiete gebunden ist — bietet der internationale Betrieb die denkbar güstigsten Bedingungen. Dabei ist Voraussetzung, daß die Kapitalanlage außerhalb des Heimatgebietes nicht auf ein einzelnes Wirtschaftsgebiet überwiegend gerichtet sein darf. Sonst kann es unter abnormen Valutaverhältnissen, wie wir sie heute in Deutschland haben, doch zu größeren Verlusten kommen. Beispielsweise haben schweizerische Firmen, welche ihre Kapitalien in deutschen Hypotheken angelegt hatten, große Verluste erlitten. Soll die Internationalität zum Vorteil ausschlagen, so muß die betreffende Gesellschaft möglichst viele verschiedene und voneinander weniger abhängige Gebiete bearbeiten.

Eine beachtenswerte Rolle spielt heute die Valuta dadurch, daß sie die Bedeutung des Versicherungsbestandes in den vom Krieg am schwersten getroffenen Ländern erheblich vermindert, so daß die vermutlich ungünstige Beeinflussung der Sterblichkeit nicht so stark ins Gewicht fällt. Die Wirkung ist, wie man sieht, automatisch: je höher die Sterblichkeit infolge des Wirtschaftselends, desto niedriger die Valuta.

III. Kapitel:

Der Konkurrenzkampf bis zu den 90er Jahren.

1. Die Angriffspunkte der Konkurrenz.

Das Auftreten ausländischer Konkurrenz war den deutschen Lebensversicherungsgesellschaften nichts Ungewohntes, so daß die 1868 einsetzende Tätigkeit der New-Yorker Germania nicht weiter beachtet wurde. Im starken Gegensatz hierzu stand die Wirkung, welche das Auftreten der „Equitable“ (4. Januar 1877) verursachte. Waren doch die Nachrichten von der großen Krisis von 1873 noch zu sehr in aller Erinnerung; und das Auftreten der „Equitable“ mit ihrer amerikanischen Art der Reklame stach gar zu sehr von den bisherigen deutschen Gebräuchen ab; auch der sachliche Inhalt ihrer Reklamen gab zu den schwersten Bedenken

Anlaß. Mit Gewinnversprechungen war sie äußerst freigebig, so daß die deutschen Gesellschaften spätere Enttäuschungen des Publikums vorhersagten und davon eine Benachteiligung ihres eigenen Geschäfts befürchteten. Vor allem aber hatte die von der „Equitable" am meisten gepriesene Versicherungsform, die Tontinenversicherung,[105]) mehrere Züge an sich, die geeignet waren, die Lebensversicherung als solche in Mißkredit zu bringen durch Zerstörung ihres ethischen Wertes und Umkehrung ihres Zweckes. In den Vereinigten Staaten hatte das Tontinensystem schon seit Jahren Triumphe gefeiert. Sein Wesen bestand in folgendem. Der bisher alljährlich zur Ausschüttung gekommene Gewinn sollte eine lange Reihe von Jahren aufgesammelt werden (10, 15 oder 20 Jahre lang, nach Wahl des zu Versichernden) und dann nur an diejenigen zur Verteilung kommen, welche den Termin erlebten und ihre Police bis dahin durch jährliche Prämienzahlung aufrecht erhalten hatten. Die vorzeitig Ausscheidenden verloren ihre gesamten Einzahlungen. Da gerade in den Vereinigten Staaten das Glück sehr rasch wechselte, so konnten viele — die vielleicht über Nacht ihr Vermögen verloren hatten — die Bedingung der völligen Durchführung des Vertrages nicht einhalten und vermehrten so den Gewinn der anderen. Auch für die früher Sterbenden bedeutete diese Regelung eine Verteuerung des Versicherungsschutzes zugunsten derjenigen, die den Termin erlebten.[106])

Auf diese Weise konnte man hoffen, ganz bedeutende Gewinne an die verhältnismäßig kleine Zahl der endgültigen Tontinenmitglieder zur Verteilung zu bringen.

An sich wäre das Tontinensystem ebenso berechtigt wie die auch heute noch gebräuchliche reine Erlebensversicherung. Aber die Verknüpfung mit der einen entgegengesetzten Zweck verfolgenden Todesfallversicherung war eine Entweihung dieser ethisch so hoch stehenden Einrichtung. Danach fragten die Gesellschaften aber nicht, sondern sie nutzten die richtig erkannte psychische Verfassung des Publikums aus, welches sich zwar überreden ließ, daß eine

[105]) Von der „Equitable" in Amerika 1866 eingeführt; siehe ZVersWes. 1885 S. 278.

[106]) Diese Versicherungsform wurde wohl gelegentlich noch in einen angenehmen Mantel gehüllt. So lesen wir bei Hudnut (I. Vol. S. 157), daß bei der „New-York" die treu gebliebenen Mitglieder am Ende des Ansammlungszeitraums die Möglichkeit hatten, die volle Prämienreserve zurückzuverlangen oder sie zum Kauf einer Rente oder zur Versicherung mit einmaliger Prämie usw. zu benutzen.

Versicherung auf den Todesfall nötig sei zur Versorgung der Familie, sich aber vorsichtshalber gleichzeitig für den Fall eines längeren Lebens sichern wollte — zwei Dinge, die sich so wenig wie Feuer und Wasser miteinander vertragen.[107]) Die Versicherung war sozusagen umsonst zu haben.[108])

Während die meisten amerikanischen Gesellschaften entweder die Tontine überhaupt nicht in ihren Plan aufnahmen oder sie bald wieder fallen ließen, eröffneten „Equitable" und „New-York" damit einen wahren Feldzug durch ganz Europa.[109]) Sie wiesen auf den hohen gesetzlichen Zinsfuß von 7% hin, der erst 1880 auf 6% herabgesetzt wurde, und der solche Gewinnversprechungen rechtfertigen sollte. Vor allem prunkten sie mit ihren gewaltigen Erfolgen, mit ihrem gegenüber deutschen Begriffen riesigen Versicherungsbestand. Auch der Bluff spielte seine Rolle. In einem Tontinenprospekt vom Jahre 1872[110]) sagt die „New-York", daß die neue Police den Gewinn aus der Versicherung (!) teile zwischen denen, die früh sterben, und denen, die lang leben.

Der Erfolg der „Equitable" in Deutschland war anfangs nicht unbeträchtlich,[111]) trotzdem ihre Gegner nicht müßig blieben, sondern auf das Unmoralische der Tontine, die hohen Unkosten, das voraussichtliche Sinken des Zinsfußes in Amerika und schließlich auf den hohen Satz des vorzeitigen Abganges hinwiesen. Der letztere war aber, was die Tontinen betraf, ja geradezu eine notwendige Tatsache zur Erhöhung des Tontinengewinns.[112])

---

[107]) Vgl. Landsberg a. a. O. S. 24: „Man setzt in ein und derselben Person gleichzeitig auf zwei verschiedene Karten, wiewohl doch nur eine von beiden gezogen werden kann, und zwar auf Leben und Tod."

[108]) Auf demselben Untergrund ruht die Frage des Versicherungslustigen nach den „Nettokosten" der Versicherung. In der Antwort hierauf haben viele deutsche Gesellschaften versagt bis zu dem im Krieg erfolgten Verbot solcher Berechnungen.

[109]) Die „Germania" hatte bis 1889 jährliche Gewinnverteilung. Alsdann hat sie eine mildere Form der Tontine bei sich eingeführt, die bis zum gesetzlichen Verbot 1906 beibehalten wurde.

[110]) Hudnut I. Vol. S. 157.

[111]) Siehe Tabelle 11a.

[112]) Man kann hier eine Parallele ziehen zur modernen Invaliden- und Altersversicherung des Deutschen Reichs. Hier scheiden nach Ueberschreitung der versicherungspflichtigen Grenze die meisten Mitglieder aus, ihre geleisteten Beiträge verfallen. Ohne diese Tatsache wäre ein Gleichgewicht von Beiträgen und Versicherungsleistungen dort nicht herzustellen.

Hier kann gleich erwähnt werden, daß die Berechnungen des Tontinengewinns in diesem Punkte — wie auch in anderen — versagten. Man hatte nämlich nicht mit der bei dem versichernden Publikum von selbst tätigen Auslese gerechnet. Diese Erscheinung, die bei der Rentenversicherung unbestritten ist und auch bei anderen Versicherungsformen mehrfach aufgedeckt worden ist, trat bei der Tontinenversicherung in erheblichem Umfange auf. Dies zeigt eine aus dem wirklichen Ergebnis einer Tontinengruppe bei der „New-York" entnommene Zahlenreihe verglichen mit einer gleichzeitig beobachteten Gruppe von Nichttontinenversicherungen.[113]) Wenn man den vorzeitigen Abgang von ca. 40% bei der ersteren Gruppe demjenigen von 64% bei der Nichttontinengruppe gegenüberstellt, darf man allerdings nicht übersehen, daß vom 3. Jahr an bei letzterer der Rückkauf den Abgang erleichterte, da hierbei nur ein Teil der Einzahlungen verloren ging. Trotzdem ist die Selbstauslese unverkennbar. Hatte man so einen viel zu hohen vorzeitigen Abgang zur Grundlage der Gewinnversprechungen gemacht, so war auch bei der Schätzung des künftigen Zinsfußes die notwendige Vorsicht außer acht gelassen worden.

Was wohl den meisten Widerspruch erregte war die Reklame der Amerikaner mit der Beaufsichtigung durch eine große Zahl von staatlichen Versicherungsämtern[114]) im Heimatland, während sie doch — mit deutschen Maßstäben gemessen — gänzlich unzureichend gewesen war. So konnte man dazu kommen, den fremden Gesellschaften den guten Glauben an ihre eigenen Versprechungen gänzlich abzusprechen und ihnen in zahlreichen Schriften den „Beweis" für ihre Schwindelhaftigkeit zu liefern. Dabei wurden meist in unwissenschaftlicher Weise Zahlen in Beziehung gesetzt, die nichts miteinander zu tun haben,[115]) und willkürliche Annahmen gemacht — ebenso wie es vorher die Gegenseite getan hatte. Es lohnt nicht, auf alle Vorwürfe einzugehen, nur die in etwas begründeten sind von Interesse und zum Teil schon oben aufgeführt. Der empfindlichste Vorwurf war der gegen die Vertrauenswürdigkeit der Amerikaner: Die Gewinnansammlung spiele ihnen viel Geld in die Hände, mit dem sie nach Belieben schalten und die gewagtesten

---

[113]) Siehe Tabelle 6 (Anhang).

[114]) Diese wurde sogar in einer Streitschrift von Zavicza als nachahmenswert gepriesen.

[115]) Wie dies auch heute noch in offiziellen und offiziösen Statistiken geschieht.

Börsenspekulationen unternehmen könnten, da ja die Gewinnabrechnung erst nach langen Jahren erfolge. Ihre großen Fonds bestünden aus unsicheren Hypotheken und Wertpapieren, deren Wert zum Teil von den Besitzern selbst bestimmt werde. Die Präsidenten der Gesellschaften und deren Anhang bezögen fürstliche Gehälter, die teuren Palais brächten nur niedrigen Ertrag.[116]) Die Bilanzziffern seien wenig verläßlich.[117]) Tatsächlich beruhte die als Beleg dafür genannte Verschiebung des Zinsertrags auf der Sitte, den Vermögensertrag einschließlich etwaiger Kursgewinne und Verluste des betreffenden Jahres zu berechnen. Die Kautionen hätten auch wenig Sinn, da der Gewinn davon nicht größer werde. An eine Rechtsverfolgung eventuell bestrittener Ansprüche sei wegen der Kosten und der Unsicherheit fremdländischer Rechtsprechung nicht zu denken, und jede ausländische Gesellschaft könne jederzeit ihr Geschäft im Inland aufgeben, wonach sich die Versicherung als eine Seifenblase darstelle.[118]) Tatsächlich hatten aber die Gesellschaften nach den Konzessionsurkunden im Inlande Recht zu empfangen. Ihre Unkosten, sagte man, seien so groß, daß sie fast die ganzen Zinseneinnahmen verschlängen.[119]) Sie zahlten zu hohe Agentenprovisionen, was die Provisionsabgabe an Versicherungsnehmer zur Folge habe und das Geschäft entwürdige. (Aber die deutschen Gesellschaften müßten mit den Provisionen folgen, um nicht ihr geschultes Personal zu verlieren.) Deshalb getrauten sie sich auch nicht, eine jährliche Gewinnrechnung vorzulegen, sondern gäben nur das surplus[120]) bekannt. Auch sei es nur natürlich, daß die Sterblichkeit ungünstig beeinflußt werde, wenn man in China und anderwärts Vertrauenspersonen anstellen müsse, auf die doch kein Verlaß sei. Ueber den Sterblichkeitsgewinn schwiegen sie sich deshalb vollkommen aus.[121]) Der Beweis für die Richtigkeit all dieser Behauptungen sei die bedeutende Höhe des vorzeitigen Abgangs im Vergleich zu den deutschen Ziffern, da die Versicherten mit der Zeit den Schwindel durchschauten.

Auch in den Vereinigten Staaten selbst wurde die Tontine bekämpft, seitdem die Ansammlungsperioden erstmalig

---

116) Z. B. B. Israel.
117) Ebenda.
118) Aus der Nordd. Allg. Zeitg. zitiert bei ZVersWes. 1881 S. 425.
119) Für 1888 bei Freitag a. a. O. S. 3.
120) Siehe oben S. 10.
121) Siehe Anm. 103.

abgelaufen waren. Im Jahre 1884 verdichtete sich die Mißstimmung zu einem Antrag im Senat von New-York auf Untersuchung der Tontinenpläne der „Equitable“ und „New-York“. Aber erst 1885 wurde ein Komitee der Assembly hierfür bestimmt. Dieses scheint Unregelmäßigkeiten nur bei der „Equitable“ festgestellt zu haben,[122]) aus deren Büchern nicht einmal zu ersehen war, welche Versicherten zu einem gemeinsamen Tontinenverband gehören sollten, so daß die Willkür der Beamten freiesten Spielraum hatte. Zur Charakterisierung dieser Untersuchung diene eine Mitteilung bei Hudnut,[123]) welche ohne Kommentar hier Platz finden soll: Ein Mitglied des Komitees und der sachverständige Aktuar waren Agenten der Connecticut Mutual. Die Kommission wurde in der Oeffentlichkeit lächerlich gemacht und ihr Vorschlag, durch Gesetz nach Bezahlung von drei Jahresprämien jede Verfallsmöglichkeit rückwirkend auszuschließen, nicht angenommen.

Schließlich war die „Ganztontine“ so mißliebig geworden, daß die Gesellschaften sich veranlaßt sahen, den häßlichsten Zug — den Verfall aller Einzahlungen bei vorzeitigem Ausscheiden — aus den Bedingungen auszumerzen. Die neue Tontinenform, die sogenannte „Halbtontine“, wurde von der „New-York“ 1884 von der „Equitable“ 1885 aufgenommen. In letzterem Jahr erfolgte in Massachusetts ein gesetzliches Verbot der Tontine.[124]) Im Staat New-York wurde 1906 überhaupt jegliche Gewinnansammlung verboten.

„Die großen Fortschritte der amerikanischen Lebensversicherung gereichen mehr dem Volk, das eine so nützliche Einrichtung so sehr in seine Sitten übergehen ließ, als wie den Gesellschaften zur Ehre“. So urteilt das Ehrenzweig'sche Jahrbuch 1885.[125])

Dieses Urteil ist entschieden ungerecht.[126]) Für den Mißgriff mit der Tontine gibt es selbstverständlich kein Wort

---

[122]) Siehe ZVersWes. 1885 S. 278.

[123]) I. Vol. S. 227.

[124]) Massachussets Ins. Report 1885 S. XLIV, Gesetz gegen Policenverfall schon seit 1861; vgl. unten S. 38 und ferner v. Knebel-Doeberitz S. 327.

[125]) Vgl. damit das Urteil an derselben Stelle 1897: „Das Gute an den amerikanischen Gesellschaften war, daß die kräftigsten Reformen der deutschen Gesellschaften auf ihren Mitbewerb zurückzuführen sind. Gegen die Wiederzulassung wäre nichts einzuwenden, sobald sie auf die Tontinen verzichten.“

[126]) Vgl. das über den privaten Unternehmergeist oben S. 3. u. 13 Gesagte.

der Entschuldigung. Aber man darf doch nicht über dieser Einzelheit das ganze aus dem Auge verlieren. Bloße Gewinnversprechungen hätten ja niemals den Aufschwung herbeiführen können, den gerade die drei großen Gesellschaften zu verzeichnen hatten.

2. Die Verbesserung der Versicherungsbedingungen unter dem Einfluß der amerikanischen Gesellschaften.

Die fortgesetzten Erfolge der amerikanischen Lebensversicherungsgesellschaften beruhten auf ihren dauernden Bemühungen, die allgemeinen Versicherungsbedingungen den sich steigernden Bedürfnissen des Weltverkehrs anzupassen, die Technik des Anlagewerts (Barwerts) und der „prämienfreien" Versicherung[127]) zu entwickeln und die Möglichkeiten, welche die verallgemeinerte Benutzung der Lebensversicherung mit sich brachte, in den Einschluß weiterer Gefahren umzumünzen. Sie prägten die Begriffe: Weltpolice, Unverfallbarkeit und Unanfechtbarkeit. Gleichzeitig wurden Versicherungsformen geschaffen, die jedes wirtschaftliche Bedürfnis befriedigen konnten. Wenn man diese Dinge theoretisch betrachtet, übersieht man leicht die Bedeutung der Tatsache, daß hier mit kurzen, idealisierenden Schlagworten dem Publikum das Verständnis für das angebotene Geschäft erleichtert und durch die Vielseitigkeit der Kombinationen[128]) das Interesse angeregt wurde.

Mit der wirtschaftlichen Bedeutung der verbesserten Versicherungsbedingungen hat O t t [129]) sich eingehend beschäftigt. Hier sollen neben geschichtlichen Daten nur einige ergänzende Bemerkungen Platz finden, die aus dem Vergleich mit amerikanischen Verhältnissen sich ableiten.

Was zunächst den einfachsten der oben genannten drei Begriffe, den der Weltpolice, betrifft, so ist derselbe in dem höheren Begriff der Unanfechtbarkeit mit enthalten. Seine besondere Ausprägung und Beibehaltung rechtfertigt sich aber damit, daß er zum Unterschied von den beiden anderen Schlagworten seine restlose Verwirklichung erfahren hat,

---

[127]) D. h.: Weiterlaufen der Versicherung trotz eingestellter Prämienzahlung.

[128]) Vgl. Ehrenzw. Jahrb. 1883 S. 428: „Sie flunkerten beide mit interessanten Kombinationen."

[129]) Siehe dessen Dissertation.

was bei diesen nur als — unerreichbares — Ziel künftiger Entwicklung gelten kann. Das Reisen und der Aufenthalt in der ganzen Welt ist dem Versicherten freigegeben. Es ist eigentlich selbstverständlich, daß die großen Weltinstitute gerade in dieser Frage am frühesten zum Ziele kommen mußten. Die Einführung dieser Bestimmung bei der „New-York" im Jahre 1892[130]) war ein Ausdruck der fortgeschrittenen industriellen Technik (Sicherheit des Verkehrs), der Entwicklung medizinischer Wissenschaft (Vorbeugung und Heilung) und der verbesserten politischen Zustände. Doch hatte auch der Versicherungstechniker ein Wort mitzusprechen; sonst wäre die erste Weltpolice der „New-York" schon vom Jahre 1885 zu datieren, da in diesem Jahre bereits Versicherungen mit der gleichen Bestimmung, jedoch mit zweijähriger Karenzfrist ausgestellt wurden. Eine Zusammenstellung der diesbezüglichen Vorschriften vom Jahre 1889[131]) zeigt, daß die „Mutual" mit der „New-York" auf gleichem Fuße stand, während die „Equitable" sich schon mit einjähriger Karenzfrist begnügte. Bei der „Germania" waren die Beschränkungen ebenso wie bei den deutschen Gesellschaften noch unbefristet, sofern man Reisen und Aufenthalt in den Tropen mit in Betracht zieht. Außerhalb der Tropen war das Risiko bei den Deutschen nach 5jährigem, bei der „Germania" nach 3jährigem Bestehen der Versicherung gedeckt.[132]) Im übrigen konnte meist für eine spezielle Reise der Einschluß der Gefahr durch Zahlung besonderer Prämien bewirkt werden. Nach vergeblichem Versuch, das Risiko solcher Reisen zu bestimmen,[133]) sah man aber schließlich ein, daß ein für die Gesamtheit so wenig ins Gewicht fallendes und für den einzelnen in doppelter Beziehung[134]) unbestimmbares Risiko am besten von vornherein mit zu decken sei. So konnte Schevichaven 1902[135]) sagen: In neuester Zeit wird in Anwendung des reinen Versicherungs-

---

[130]) Vgl. Hudnut I. Vol. S. 303.

[131]) Siehe ZVersWes. Nr. 20 S. 261.

[132]) Trat der Tod nach einer während der Karenzfrist unternommenen Tropenreise ein, so konnte die Zahlung nur verweigert werden, wenn ein Zusammenhang nachweisbar war.

[133]) Vgl. Braun a. a. O. 1912.

[134]) Einmal wegen der Ungewißheit, ob überhaupt eine gefährliche Reise unternommen wird, und dann wegen der Unkenntnis der Gefahr an sich.

[135]) Siehe Ehrenzw. Jahrb. II S. 143.

prinzips die Weltpolice auch von den deutschen Gesellschaften gegeben.

Die Unverfallbarkeit und die Unanfechtbarkeit waren die beiden weiteren Schlagworte der amerikanischen Gesellschaften. Die erstere bezieht sich — wie ich sie auffasse[136]) — auf die Einzahlungen des Versicherten, die letztere auf die Verpflichtung der Gesellschaft zur Zahlung der vollen Versicherungssumme.

Unverfallbarkeit: bedeutet das Recht des Versicherungsnehmers, über den zur Deckung des Risikos nicht erforderten Teil seiner Einzahlungen neue Verfügungen zu treffen, insbesondere jederzeit dessen Rückzahlung zu verlangen. Sie gibt erst dem Lebensversicherungsschein den vollen Charakter des Wertpapiers, der Vermögensanlage. Der restlosen Durchführung des Prinzips stellten sich vier Hindernisse[137]) entgegen, und zwar war es der Entgang eines doppelten Gewinns (Zuschlagsgewinn aus den künftigen Prämien und Zinsgewinn aus der Verwaltung dieser und der Prämienreserve) und die Befürchtung vor einer doppelten Störung der Rechnungsgrundlagen; letzteres bei Massenaustritten, welche den Bestand unter das Maß herunterdrücken könnten, welches noch genügenden Ausgleich der Sterbefälle gewährleistet, und ferner unter der Annahme der Antiselektion unter den Rückkaufslustigen. Da die Tatsächlichkeit der technischen Hindernisse bestritten werden kann, so bleiben nur die beiden ersteren wirtschaftlichen Bedenken; hier ist es aber doch fraglich, ob die Gesellschaft nicht besser daran tut, auf ihr „Recht" an diesen Gewinnen zu verzichten, um dadurch die Anpassungsfähigkeit des Vertrags an veränderte Verhältnisse zu erhöhen.[138]) Denn es schafft nur Unzufriedenheit, wenn der an sich schon langfristige Vertrag so zu einem Zwangsinstrument wird. Der Gedanke an die Möglichkeit, in eine solche Zwangslage zu kommen, hält selbst denjenigen vom Abschluß einer Lebensversicherung zurück, der überzeugt ist, gegenwärtig großen Vorteil davon zu haben. Damit geht also auch auf der Gegenseite ein Gewinn verloren. Den Amerikanern fiel es nicht schwer, zu entscheiden, welchen

---

[136]) Anders bei Manes, Vers.-Lexikon: Art. Unverfallbarkeit.

[137]) Vgl. Knoepfemacher.

[138]) Diese Seite beleuchtet Lammers a. a. O. S. 23 ff.: Das Versichern habe gegenüber dem Sparen einen großen Nachteil, weil es eine Geldzahlung bedingt nur für einen einzelnen vorherbestimmten Fall im Leben und nicht für jeden Fall.

Gewinn sie ergreifen und welchen sie opfern sollten; in ihrem Lande war ja der Wechsel der Verhältnisse geradezu typisch, und sie haben dem Rechnung getragen. Schon zu der Zeit, da die Einstellung der Prämienzahlung den Verlust aller Ansprüche nach sich zog, war in dem bereits oben (S. 15) erwähnten Prämienwechsel der erste Ansatz zur Unverfallbarkeit vorhanden. Für die ausscheidenden Mitglieder wurde er nämlich bei der „New-York“[139]) gegen die Dividenden verrechnet, obgleich für diese gar kein Anspruch auf Dividende bestand. Um die voll in bar Zahlenden nun nicht zu benachteiligen, wurde 1851 die Abgangsentschädigung eingeführt, jedoch ohne eine rechtliche Verpflichtung festzulegen. Die erste vertragliche Bindung dieser Art enthielt die 10 Prämienpolice der „New-York“ von 1860, die nach 2 Jahren prämienfreie Fortsetzung unter entsprechender Reduktion der Versicherungssumme zugestand. Schon im folgenden Jahr wurde in Massachusetts die Rückkaufspflicht der Gesellschaften gesetzlich festgelegt.[140]) (In New-York erst seit 1879.) Merkwürdig setzte sich die Entwicklung fort in der oben erwähnten Gewinnansammlungspolice (Tontine). Hier stand dem völligen Verfall der Ansprüche bei vorzeitiger Aufgabe der Versicherung das Recht auf die volle Reserve am Ende jeder Gewinnansammlungsperiode gegenüber. In neuerer Zeit ist stark verbreitet[141]) die automatische Umwandlung in eine Versicherung auf Zeit (reine Risikoversicherung) über die ursprüngliche Summe lautend — die sogenannte Versicherungsverlängerung, falls die Prämienzahlung eingestellt und keine der beiden anderen Möglichkeiten vom Policeninhaber bevorzugt wird. In Deutschland stemmten sich der Entwicklung zur Unverfallbarkeit stärkere Kräfte entgegen als in den Vereinigten Staaten. Das Wirtschaftsleben hatte hier keinen so spekulativen Charakter; und es fehlte nicht an Theoretikern, welche den Rückkauf überhaupt ausschließen wollten.[142]) In der Praxis machte man aber schon längst keine Prinzipienfrage mehr daraus, sondern es handelte sich nur um einen Unterschied des Grades, wie weit man aus Konkurrenzrücksichten gehen wollte.

---

[139]) Siehe Hudnut I. Vol. S. 37. Infolge der Konkurrenz zweifellos auch bei anderen Gesellschaften.

[140]) Siehe Hudnut I. Vol. S. 62.

[141]) Vgl. Analysis of policy conditions of american and canadian life insurance companies. New-York 1905.

[142]) So Schevichaven noch 1902; Ehrenzw. Jahrb. II S. 144.

Ganz anders stand dies bei der Bewegung für Gewährung der Unverfallbarkeit. Sie umschließt eine große Menge von untergeordneten Begriffen, von denen jeder einzelne in umfangreichen Abhandlungen erörtert worden ist und Gegenargumente teils moralischen, teils versicherungstechnischen Ursprungs geliefert hat. Eine Sonderstellung nimmt in dieser Beziehung das Kriegsrisiko ein; hier sprachen ethische Gründe für den prämienfreien Einschluß. Die amerikanischen Gesellschaften haben hierin die Entwicklung nicht geführt.[143]) 1888 erklärte die Gothaer zuerst, die Schranke für die Kriegsteilnehmer fallen zu lassen, und die „Germania" bewährte hier wieder ihren deutschen Charakter durch Befolgung dieses Beispiels. Sie hat die Kriegsgefahr stets nur für die Deutschen, Oesterreich-Ungarischen und Schweizer Versicherten eingeschlossen.[144]) Eingehend behandelt ist der Gegenstand bei Brüders; die Wichtigkeit, dem nationalen Empfinden Rechnung zu tragen,[145]) wurde oben schon hervorgehoben (S. 21) und so verdankten die amerikanischen Gesellschaften der deutschen Konkurrenz eine wichtige Verbesserung ihrer Police. Es würde zu weit führen, all die anderen Verfallsklauseln in ihrer Entwicklung zu verfolgen: die unrichtigen und falschen Angaben, den Selbstmord und das Duell, Alkoholismus und Narkotika, Verbrechen und Betrug. Nur der Berufswechsel soll kurz besprochen werden, weil dessen Beschränkung am empfindlichsten den Versicherten berührt. Wohlgemerkt handelte es sich nicht darum, Angehörige eines gefahrerhöhenden Berufs ohne Prämienzuschlag zu versichern;[146]) sondern es sollte nur der Berufswechsel frei gegeben sein. Hier sieht man besonders deutlich, warum gerade die Amerikaner berufen waren, die Entwicklung zu führen. In ihrem allumfassenden Versicherungsbestand schrumpfte das verhältnismäßige Risiko einer nachträglichen Aenderung des Berufs zu einem Minimum zusammen. Wenn die deutschen Gesellschaften sich anfänglich

---

[143]) Vgl. Brüders.

[144]) Die Auffassung dieser Tatsache als Konkurrenzmanöver bei Brüders (a. a. O. S. 33) scheint mir schief zu sein.

[145]) Zumal die Möglichkeit des nachträglichen Einschlusses der Gefahr gegen Zahlung von Extraprämie im Kriegsfalle bei einer ausländischen Gesellschaft nicht sicher ist. Es haben sogar deutsche Gesellschaften den nachträglichen Einschluß verweigert. Auch die New-Yorker Germania hat hier versagt.

[146]) Dies wurde in Streitschriften von den Gegnern der Reform übersehen.

den amerikanischen Neuerungen so stark widersetzten, so geschah dies in der Hauptsache, weil sie eben noch Gefahren für die Stabilität ihres Betriebes davon befürchten zu müssen glaubten. Die spätere Entwicklung hat ihnen in einem Punkte recht gegeben. Die Unverfallbarkeit ab Beginn der Versicherung war nämlich auch auf die falschen Angaben — Betrug natürlich ausgeschlossen — ausgedehnt worden[147]) und in dieser Form bis zum Jahre 1909 bei 11 deutschen Gesellschaften[148]) eingeführt. In diesem Jahre machte aber die „New-York" einen Schritt rückwärts,[149]) und von den deutschen Gesellschaften waren 1919 nur noch zwei[150]) geblieben und zwei neue hinzugekommen,[151]) welche ohne Karenzfrist das Risiko liefen. Alle vier sind merkwürdigerweise kleine Gesellschaften. Die anderen neun deutschen Gesellschaften hatten überwiegend wieder 3 Jahre Schutzfrist eingeführt.

Der Anteil der „Riesen" an dieser ganzen Entwicklung wurde 1891 vom Handelsgesetzgebungsausschuß der Leipziger Handelskammer[152]) wie folgt dargestellt: Es ist nicht zu verkennen, daß dieselben dem gesamten Lebensversicherungswesen in Deutschland unschätzbare Dienste geleistet haben, indem sie einerseits durch ihre anerkennenswert eifrige geschäftliche Rührigkeit die deutschen Gesellschaften zur Nacheiferung anregten und so zur Popularisierung der Lebensversicherung in Deutschland wesentlich beigetragen haben, andererseits aber auch durch die große Mannigfaltigkeit und Vielgestaltigkeit ihrer Versicherungskombinationen die deutschen Gesellschaften gezwungen haben und auch noch ferner zwingen werden, in ihren Versicherungsmodalitäten auf die Wünsche und Bedürfnisse des Publikums die gebührende Rücksicht zu nehmen. Der Aufschwung, den die Lebensversicherung in den letzten Dezennien genommen hat, ist nicht zum geringsten Teil das Verdienst der Amerikaner.

---

147) Bei „New-York" 1899 siehe Hudnut II. Vol. S. 30.

148) Vgl. Kahlo, Versicherungsbedingungen 1909.

149) Siehe Veröff. d. AfPrivV. 1909 S. 90; ferner Allg. Vers.-Presse vom 7. Februar 1909.

150) Vgl. Kahlo, Versicherungsbedingungen 1919; Deutscher Anker und Lebensversicherungs-Anstalt für die Armee und Marine.

151) Atlas und Rothenburger.

152) Abgedruckt im Hamburger Korrespondent vom 4. November 1891.

IV. Kapitel:
Die neuere Entwicklungsgeschichte.

1. Das Eingreifen der preußischen Aufsichtsbehörde und das Reichsgesetz vom 12. Mai 1901.

Der leitende Gedanke, aus dem die amerikanischen Lebensversicherungsgesellschaften den Mut zu allen ihren vorbildlichen Verbesserungen schöpften, findet sich bei Hudnut[153]) ausgedrückt mit den Worten: „He that will save his live — at all hazards — shall lose it". In der Tat für eine Lebensversicherungsgesellschaft ein kühner Gedanke; gleichwohl hätte man ihm auch in Deutschland Raum gegeben und den Betrieb der Amerikaner ungestört gelassen, wären nicht die Zweifel in die Ehrlichkeit des Spiels immer mehr gestärkt worden. Waren doch — der amerikanischen Staatsaufsicht über die Lebensversicherung zum Trotz — Unterschlagungen, Bilanzfälschungen und Konkurseröffnungen fast alljährlich zu verzeichnen, gelegentlich selbst bei größeren Instituten. Da war es gewiß am Platze, in jene Aufsicht kein allzu großes Vertrauen zu setzen und Vorschriften zum Schutz der deutschen Versicherten zu fordern. Allerdings schieden hierbei die drei Hansastädte sowie Oldenburg und Sachsen-Koburg-Gotha von vornherein aus, da man hier keinen Konzessionszwang kannte. Dagegen hatte Preußen ein Regulativ der vereinigten Ministerien vom Jahre 1860, die Zulassung und Beaufsichtigung fremder Versicherungsanstalten betreffend, das eine Handhabe bot.[154]) Die übrigen Bundesstaaten hatten ebenfalls ihre Aufsichtsgesetze. Zum Teil waren sie übrigens von den amerikanischen Gesellschaften ganz frei geblieben.[155])

Nachdem die Tontine in anderen Ländern — z. B. Rußland und Schweiz — bereits gänzlich verboten war, gab der preußische Minister des Innern am 2. Februar 1891 einen Erlaß heraus, der unter anderem gesonderte Rechnungslegung über das Tontinengeschäft verlangte, und zwar durch

---

[153]) Siehe I. Vol. S. 380.

[154]) Siehe Elsners Archiv Bd. I S. 155; vgl. auch GoldschmidtsZ. 1897 S. 390 ff.

[155]) ZVersWes. 1895 Nr. 40 S. 524 Mitte: „Die Münchener N. N. konstatieren, daß die „Equitable" und die „New-York" vor mehreren Jahren mit ihrem Konzessionsgesuch in Bayern wegen des Betriebs der Tontinenversicherung abgewiesen worden sind."

völlige rechnerische Abtrennung jeder einzelnen Jahresklasse. Am 8. September des gleichen Jahres folgte ein Erlaß, durch den von ausländischen Gesellschaften die Erhöhung ihrer Kautionen gefordert wurde. Sie mußten zu diesem Zweck die Hälfte der eingehenden Prämien zur Anlage in preußischen Konsols usw. benützen, die unter Sperre ins preußische bzw. Reichsschuldbuch einzutragen waren.[156]) In einem weiteren Erlaß vom 8. März 1892[157]) wurden die Ausweisvorschriften erweitert. Die Vorschriften über die Rechnungslegung galten ganz allgemein — auch für die deutschen Gesellschaften, welche übrigens vor der Abfassung ihr Gutachten abzugeben hatten. Inzwischen hatte das Mißtrauen gegen die Amerikaner seine volle Rechtfertigung gefunden durch einen Skandal bei der „New-York". Dort hatten sich Mißstände ausgebildet, welche trotz einer 1887 von dem Kassier Banta an den Verwaltungsrat ergangenen Anzeige[158]) 4 Jahre später noch nicht abgestellt worden waren, und nach dem Urteil des Superintendenten[159]) bei weiterer Fortdauer unzweifelhaft den Ruin hätten herbeiführen müssen. Es war mit den Geldern spekuliert worden und Bilanzfälschungen sollten den Verlust ausgleichen. Der annual report von 1892[160]) spricht von „acts of spoliation".[161])

Die 1892 im Staat New-York erfolgende neue Fassung des Versicherungsgesetzes brachte keine inhaltlichen Verbesserungen,[162]) eine Sicherheit gegen ähnliche Vorfälle bei dieser oder jener Gesellschaft war also nicht gegeben. Um so mehr bestand die preußische Aufsichtsbehörde auf der genauen Innehaltung ihrer Ausweisvorschriften. Die „Riesen" lehnten aber den Grundgedanken der getrennten Tontinenklassen ab. Er widerspreche dem Grundsatz der Gegenseitigkeit bzw. er sei aus juristischer Erwägung nicht durchführbar, da jeder Versicherte teil an allen Fonds der Gesellschaft haben müsse. Dahingegen wollten sie ihren ganzen Betrieb zur Untersuchung durch Sachverständige des preußischen Ministers offenlegen. Nur die „New-York" suchte

---

156) Vgl. GoldschmidtsZ. 1897 S. 401 ff.
157) Siehe ZVersWes. 1892 Nr. 12.
158) Den Brief Bantas siehe bei ZVers.Wes. 1891 Nr. 37 S. 439.
159) Siehe ZVersWes. vom 15. Februar 1892.
160) Siehe S. XXXIX.
161) Um den hervorgerufenen schlechten Eindruck zu verwischen, führte die neue Verwaltung der „New-York" bedeutende Reformen durch, sodaß sie noch im gleichen Bericht von 1892 als Vorbild für „Mutual" und „Equitable" hingestellt werden konnte.
162) Vgl. annual report 1892 S. XXXV.

in ihrem Ausweis für 1892 wenigstens formell die Ansprüche zu befriedigen.[163]) Schließlich setzte der Minister des Innern zunächst der „Equitable" auf 1. August 1894 einen letzten Termin zur Erfüllung der Vorschriften. Die „Equitable" aber zog sich am 25. Juli „freiwillig" zurück.[164]) Mit den beiden anderen großen Gesellschaften zogen sich die Verhandlungen noch 1 Jahr länger hin. Sie beobachteten eine andere Taktik als die „Equitable" und warteten, ob man es wagen würde, sie auszuweisen. Dies geschah aber tatsächlich doch 1895.[165])

Nun wurde die New-Yorker Gesetzgebung ins Spiel gezogen und 1896[166]) ein Gesetz erwirkt, welches den Superintendenten zu Repressalien gegen die deutschen Versicherer (Feuer- und Seeversicherung) ermächtigte. Umgekehrt nahmen andere Stimmen in den Vereinigten Staaten die Vorgänge in Preußen zum Anlaß, überhaupt vom Auslandsgeschäft abzuraten.[167]) Sieben Vorsteher von Versicherungsämtern erklärten, daß durch die Aufnahme fremder Elemente die Interessen der amerikanischen Versicherten nicht gefördert würden. Auch die finanzielle Lage erfahre durch die Investitionen und Depots in den ausländischen Staaten keine Aufbesserung. Das fremdländische Geschäft beruhe auf Spekulation.[168]) Selbst der Präsident der „New-York", Mac Call, scheint von einer 1892 ausgeführten Inspektionsreise nicht sonderlich befriedigt gewesen zu sein; denn er äußerte sich dahingehend: er würde den Vorschlag, das Auslandsgeschäft zu betreiben, wenn er neu an ihn herangetreten wäre, nicht gefördert haben. Er hoffe aber eine Steigerung dieses Geschäfts ohne Vermehrung der Ausgaben erreichen zu können.[169]) Wenn wir heute rückblickend die Ereignisse überschauen, so besteht wohl kein Zweifel, daß wir die Episode der Internationalität trotz aller Beanstandungen als einen großen Gewinn für alle Beteiligten betrachten können. Und

---

[163]) Siehe ZVersWes 1893 Nr. 45—50, eingehende Besprechung der Ausweise nebst Erwiderungen der Gesellschaften.

[164]) ZVersWes. 1894 Nr. 30; ferner 1895 S. 24. Verzicht auf die sächsische Konzession.

[165]) ZVersWes. Nr. 32: Ablauf der Konzession für „Mutual" am 1. September; siehe auch Nr. 41, Nr. 49 S. 616 links: Ablauf für „New-York" am 1. November.

[166]) Chap. 23; im insurance law aufgenommen als § 33 III; vgl. Hamilton.

[167]) Siehe Ehrenzw. Jahrb. 1896 S. 451.

[168]) Annual report 1896 S. XLI ff. äußert sich zu den Repressalien.

[169]) Hudnut I. Vol. S. 309 Fußnote.

daß auch die Gesetzgebung einen kleinen Ansporn bekommen hat, ist dabei vielleicht nicht einmal am wenigsten erfreulich. Man lese nur eine Schilderung der Zustände, wie sie noch 1895[170]) gegeben wird. Durch die Ausweisungen aus Preußen war der Stein ins Rollen gebracht.

Da die amerikanischen Repressalien wirkungslos blieben, suchten „New-York" und „Mutual" durch Entgegenkommen die Konzession wieder zu erlangen. Aber das preußische Ministerium verlangte jetzt Verkauf der Aktien, die in ziemlich großem Umfang unter den Aktiven der Gesellschaften figurierten, sowie die Eintragung der halben Prämienreserve für in Preußen abgeschlossene Versicherungen in das preußische Staatsschuldbuch.

Die riskanteren Kapitalanlagen waren jedoch für die Amerikaner eine Quelle, aus der ein — allerdings nicht mehr sehr großer — Teil der hohen Zinsgewinne floß; so mußte der seit Jahrzehnten stark gesunkene Durchschnittsertrag sich durch die Abstoßung der Aktien noch weiter vermindern. Deshalb waren die Gesellschaften eher geneigt, die ganze preußische Prämienreserve in preußischen Staatspapieren anzulegen, als wie die Aktien zu verkaufen.

Hier zeigte sich ein grundlegender Unterschied zwischen der neuen Auffassung der preußischen Aufsichtsbehörde und derjenigen des Staates New-York. Während letztere ihre Aufsicht nur auf die Geschäfte erstreckte, welche innerhalb ihres Gebiets abgeschlossen waren, wollte die erstere das gesamte Geschäft jeder in Deutschland arbeitenden Unternehmung der Kontrolle unterstellen. Im Versicherungsaufsichtsgesetz von 1901 ist diese Regelung auch für das Reichsaufsichtsamt übernommen worden.[171]) Gewiß liegt darin ein beleidigendes Mißtrauen gegenüber ausländischen Versicherungsämtern; aber angesichts der amerikanischen Verhältnisse war es doch am Platze.[172])

Schließlich unterwarf sich die „New-York" den oben genannten Vorschriften der Aufsichtsbehörde und wurde am 1. November 1899 wieder in Preußen zugelassen, nachdem einige Beamte des preußischen Aufsichtsamts den Betrieb

---

[170]) Siehe ZVersWes. 1895 Nr. 19—22.

[171]) Siehe Veröff. d. AfPrivV. 1904 S. 96.

[172]) Ehrenzw. Jahrb. 1901 III S. 135 sagt: „In der Frage der Wiederzulassung . . . . waren Beweggründe nicht fachmännischer Natur maßgebend."

in New-York einer Prüfung unterzogen hatten.[173]) Bemerkenswert ist aus der Konzessionsurkunde noch eine Verpflichtung zum prämienfreien Einschluß des Kriegsrisikos, ferner zur Bildung gewisser Reserven und schließlich zur Beschränkung der Anwerbekosten für preußische Versicherungen. Die „Mutual" mit ihrem dreimal so großen Aktienbestand weigerte sich auch weiterhin, den Vorschriften nachzukommen.[174]) Immerhin waren den ausgewiesenen Gesellschaften noch die Freigebiete der Hansastädte usw. verblieben.

Mit solchen Vorgefechten hatte sich die Neuordnung des Versicherungswesens durch das Reich angekündigt, welche 1901 erfolgte. Wir haben oben bereits gesehen, daß das Aufsichtsgesetz die „Equitable" und „Mutual" zur Aufgabe des deutschen Geschäfts veranlaßte. Nun sei ein kurzer Blick auf die Bestimmungen geworfen, welche sich im deutschen Reichsgesetz über die privaten Versicherungsunternehmungen mit den Ausländern befassen: grundsätzlich sind die ausländischen Unternehmungen den inländischen gleichgestellt, doch wird die Zulassung nur vom Reichskanzler, und zwar nach freiem Ermessen, ausgesprochen. (Möglichkeit der Retorsion.) Die Abschlußbevollmächtigten einer zugelassenen Unternehmung müssen im Inland ihren Wohnsitz haben, wenn sie mit Inländern Verträge abschließen sollen. Es ist aber brieflicher Abschluß mit einer nicht zugelassenen Unternehmung statthaft. Dagegen sind die letzten Freigebiete den Ausländern genommen.[175]) Wirtschaftlich bedeutend ist die Forderung, die gesamten Prämienreservefonds für in Deutschland laufende Versicherungen zu hinterlegen, so daß über diese Werte nur mit Genehmigung des Aufsichtsamts verfügt werden kann. Für die Anlage in bestimmten Werten (preußisches Staatsschuldbuch) enthält das Gesetz keine Sondervorschriften für Ausländer.[176]) Die sogen. freien Reserven stehen nicht ganz außerhalb der Regelung durch das Gesetz.

---

[173]) Die Konzessionsurkunde siehe z. B. in ZVersWes. 1899 Nr. 46 S. 619.

[174]) Sie machte nochmals gewaltsam einen Versuch zur Erlangung der Konzession durch eine Eingabe an den Kongreß in Washington, wurde aber abgewiesen. Vgl. ZVersWes. 1900 Nr. 24 S. 369.

[175]) Nach § 92 zwar nur für Eintritt in neue Gebiete; jedoch enthält das Gesetz allgemeine Vorschriften, die vielen ausländischen Gesellschaften unbequem waren.

[176]) Die Sachverständigen hatten davon abgeraten, da sie befürchteten, die Vorschrift könne vielleicht später auch auf die deutschen Gesellschaften ausgedehnt werden.

Außer der Möglichkeit, besondere Kautionen zu fordern, gibt auch § 8 eine Handhabe, da im Gesellschaftsvertrag (bei Akt.-Ges.) bzw. in der Satzung (bei Verein. a. G.) die Grundsätze für die Anlegung des Vermögens festgesetzt werden, so daß infolge des Genehmigungsrechts (nach § 4) das Aufsichtsamt den Spielraum bestimmt. Bezüglich der technischen Grundlagen kennt das Gesetz nur die eine Beschränkung des § 11 (Zillmern), welche neuerdings aber wieder beseitigt worden ist durch Verordn. vom 29. April 1920. Bemerkenswert ist schließlich noch die völlige Trennung der Lebensversicherung von den anderen Zweigen und die Sonderstellung der Prämienreserven im Konkurs.

2. Die „Armstrong Untersuchung" und das New-Yorker Gesetz von 1906.

Die graphische Darstellung I zeigt, daß die „New-York" im Jahre 1905 mit ihrem Versicherungsbestand die Gesamtheit der deutschen Gesellschaften fast erreicht hatte. Nimmt man noch die beiden anderen „Riesen" hinzu, so ergibt sich die stattliche Zahl von über 2 Millionen Policeninhabern. Da nun die Gesetzgebung in den Einzelstaaten sich sehr häufig mit dem Versicherungswesen beschäftigte, so konnten die Leiter der Versicherungsgesellschaften durch geschickte Agitation unter ihren Versicherten die Wahlergebnisse stark beeinflussen, und mit der Zeit bildete sich in den immer wachsenden drei Gesellschaften ein politisches Machtzentrum, mit dem sogar bei den Präsidentenwahlen gerechnet werden mußte. Man begnügte sich nun nicht damit, die Agenten für das Wahlgeschäft zur Verfügung zu stellen, sondern stiftete auch große Summen für den Wahlfonds. Dies stand auf einer Linie mit den oben erwähnten Honoraren für die „lobbyists", wie sie von jedem größeren Konzern aufgebracht werden mußten.

Noch stärker war der Einfluß der „big three" auf den Kapitalmarkt. Als Paralelle will ich hier an die Stellung der deutschen Versicherungsgesellschaften auf dem Hypothekenmarkt erinnern. Während jedoch der Hypothekenmarkt kein geeignetes Feld für kurzfristige Finanztransaktionen großen Stils darstellt, hatten die Präsidenten der großen amerikanischen Gesellschaften in ihren Wertpapieren ein Objekt, an dem sie ihre Fähigkeiten erproben konnten. Im Verein mit ihren zahlreichen und mächtigen Verwaltungsratsmit-

gliedern und im Anschluß an den Morgan'schen Banktrust lenkten sie die industrielle Entwicklung Amerikas. Aus der Beteiligung an Syndikaten schöpften sie große Gewinne.

Soweit wäre — nach amerikanischen Begriffen — alles gut gewesen. Es fehlte jedoch an einer Stelle, der die Präsidenten und Aufsichtsräte Rechenschaft über ihre Tätigkeit geben mußten. Bei der „Equitable" herrschte ein Mr. Hyde, welcher von seinem Vater, dem Begründer der Gesellschaft, 51 000 $ Aktien geerbt hatte, allmächtig, da das Gesamtkapital nur 100 000 $ betrug. Bei den Gegenseitigen: „New-York" und „Mutual" blieben die alten Führer im Sattel dadurch, daß sie sich ihrer Agenten versicherten, welche bei den Wahlen für sie Stimmung machten. Die Superintendenten und Kontroller, die zur Aufsicht berufen gewesen wären, ließen ihre Parteifreunde, die ihnen vielleicht zum Amt verholfen hatten, möglichst ungeschoren. Unter solchen Verhältnissen reifte die Krise heran, die 1905 zum Ausbruch kam und, durch die Gesetzgebung künstlich verstärkt, fast ein Jahrzehnt lang sich auswirkte.[177])

Infolge eines Zwistes zwischen dem Präsidenten der „Equitable": Alexander [178]) und dem Vizepräsidenten Hyde wurden schwere Verfehlungen bei der Verwaltung der Kapitalien an das Licht der Oeffentlichkeit gebracht, die in der Verantwortungslosigkeit der Regierenden wurzelten. Die „Equitable" war in jeder Form ausgenutzt und mißbraucht worden, um die Spekulationen und Unternehmungen der leitenden Beamten zu finanzieren, durch Erwerb von Aktien anderer Unternehmungen ihnen gut bezahlte Stellungen zu sichern, oder befreundeten Banken billiges Geld zu leihen. Schon Hyde sr. hatte damit den Anfang gemacht. Eine Zeit lang schien es, als ob die „Equitable" dem Untergang geweiht sei; indessen gelang es doch noch, das schlimmste abzuwenden. Bei den Untersuchungen, die sowohl vom Superintendenten in Albany als auch vom New-Yorker Senat — letztere unter Vorsitz des Senators Armstrong — eingeleitet wurden, erhoben die kompromittierten Persönlichkeiten der „Equitable" auch Vorwürfe gegen die Verwaltungen der beiden großen Konkurrentinnen, bei denen die gleichen Mißstände vorlägen. Bei der „Mutual" bestätigte die sofort eingeleitete Untersuchung einen Teil der Anklagen, während

---

[177]) Siehe Tabelle 1 (Anhang).

[178]) Er war Präsident infolge testamentarischer Anordnung von Hyde sr.

bei der „New-York“ die Kapitalverwaltung im großen und ganzen einwandfrei war; bei ihr gab hauptsächlichen Anlaß zur Beanstandung die Zahlung von 1 Million Dollar an Andrew Hamilton, einen „lobbyist.“[179])

Das Endergebnis der Untersuchungen war[179a]) der Entschluß, die Selbstherrlichkeit der drei Präsidenten zu vernichten. Man erließ neue Wahlvorschriften zugunsten der Versicherten, und die Amtsdauer sämtlicher Mitglieder des Verwaltungsrats jeder New-Yorker Gesellschaft wurde mit dem 31. Dezember 1906 für abgelaufen erklärt, um den Versicherten die völlige Beseitigung der kompromittierten Verwaltungen in die Hand zu geben. Um künftig die Beeinflussung der Gesetzgebung und der Aufsichtsbeamten durch die Gesellschaftsleitungen zu verhindern, wurde ihnen jede politische Tätigkeit untersagt. Ihre wirtschaftliche Macht sollte durch Beschränkung der Kapitalanlagen (Verbot des Aktienerwerbs) und Verbot der Beteiligung an Konsortialgeschäften untergraben werden. Mit solchen Leitgedanken entstand im Laufe des Jahres 1906 das „Armstronggesetz.“[180]) Es enthielt neben vielen zweckmäßigen Bestimmungen auch manche unnötige Härten,[181]) die zunächst im allgemeinen Sturm der Entrüstung ihr Dasein fristeten, bis sie nach einigen Jahren wieder ausgemerzt wurden. Auch das deutsche Aufsichtsamt nahm Veranlassung, für weitergehende Sicherstellung der deutschen Versicherten der „Mutual“ und „Equitable“ zu sorgen. Es gelang ihm, bedeutende Erhöhungen der Depots zu erwirken.[182])

Ich will hier gleich erwähnen, daß das Ergebnis der durch das Gesetz anberaumten Neuwahlen zum Vorstand von den Bemühungen der aus Kreisen von Versicherten gebildeten Schutzkomitees nicht maßgebend beeinflußt werden konnte. Die Listen der alten Verwaltungen gelangten vielmehr zum Siege.

---

[179]) Dieser leitete seit 1895 ein besonderes Büro der „New-York“, welches für gemeinsame Rechnung der big three die „Ueberwachung“ der Gesetzgebung besorgte. Siehe z. B. Volksw. Chronik 1905 S. 560; ferner Schmähschrift: Die Grenzboten 1906 Heft 12 S. 648.

[179a]) Der Bericht des Armstrong committy umfaßt 11 Bände zu je ca. 1000 Seiten.

[180]) Siehe Broecker a. a. O. S. 64 ff.; ferner Textübersetzung in ZVersWes. 1906 Nr. 25—32. Speziell die Kapitalanlagen behandelt Hilbert S. 186 ff.

[181]) Vgl. die Beurteilung in Masius' R. 1911 S. 107.

[182]) Siehe Veröff d. AfPrivV. 1906 S. 63 ff. 1907 S. 85.

Für die Neuwahlen war auch in Deutschland ein Komitee gebildet worden. „Dieser Ausschuß hat . . . . den Versicherten der „New-York“ empfohlen, für die Kandidaten, welche die bisherige Verwaltung der Gesellschaft in Vorschlag brachte, zu stimmen, während den Versicherten der „Mutual“ geraten wurde, ihre Stimme für die Kandidaten des internationalen Schutzkomitees abzugeben.“[183]) Trotz des Mangels eines positiven Ergebnisses in der Richtung, die früheren Beamten völlig auszuschalten, scheint mir die Besprechung des Wahlergebnisses in Masius' Rundschau 1907 (S. 143) nicht stichhaltig. Abgesehen davon, daß ja die Hauptschuldigen beseitigt waren, spielten eben noch andere Einflüsse eine Rolle:[183a]) soviel mir bekannt, der Gegensatz zwischen Juden und Nichtjuden, weiter wohl auch politische Ursachen. Im übrigen kann man sagen, daß die Wirkung des Gesetzes die beabsichtigte war.[184])

Die Gesellschaften müssen jetzt mindestens einmal alle 3 Jahre einer eingehenden Revision unterzogen werden. In welchem Umfange diese Revision tatsächlich späterhin gehandhabt wurde, kann man ermessen aus der Tatsache, daß der Bericht über die 1911 bei der „New-York“ stattgefundene Prüfung 70 Druckseiten umfaßte. Unter dem früheren Gesetz konnte man sich durch Bestechungsgelder von der Revision freikaufen.

Auch der in Europa so heftig angefeindeten Tontine und den damit verbundenen Nettokostenberechnungen wurde ein Ende gemacht. Da man die Kapitalkraft der Riesen schwächen wollte, so wurde die Gewinnansammlung, die doch bis zu gewissem Grad ein technisches Erfordernis ist, ganz verboten, desgleichen jede Schätzung künftiger Gewinne. In Deutschland hat man sich damit begnügt, 1920 nur die Nettokostenberechnungen zu verbieten, jedoch spielten hier schon die Folgen des Krieges mit hinein, der Sterblichkeits-, Zinsfuß- und Unkostenverhältnisse in vorläuig noch nicht abschätzbarem Maße verändert hat.

Für die Reservenberechnung brachte das Armstronggesetz eine wesentliche Verbesserung. Die bisher vorgeschriebene Nettomethode wurde ersetzt durch die select-and-ultimate-Methode, d. h. die Reserve wird gelegt nach der Selektionstafel, welche ja zu Beginn der Versicherung mit erheblich verminderter Sterblichkeit einsetzt, demnach

---

183) Siehe Veröff. d. AfPrivV. 1907 S. 85.
183a) Vgl. Annalen d. ges. VersW. 1906 S. 37, 151, 765.
184) Vgl. Avellis.

auch geringere Reserven erfordert. Die Prozentsätze, um welche die Anfangssterblichkeit niedriger angesetzt werden darf, sind genau vorgeschrieben. Dadurch, daß die Prämie nach der alten Methode berechnet wird, ergibt sich — ganz abgesehen vom tatsächlichen Erfolg — ein rechnerischer Sterblichkeitsgewinn, der zur Deckung der Anwerbekosten benutzt werden darf. Ein Zuschlag zur Nettoprämie darf also nur für jährliche Kosten gemacht werden. Durch diese neue Regelung wurde erreicht, daß nicht mehr die erzielten Ueberschüsse früherer Jahre zur Deckung der Anwerbekosten benutzt werden mußten. Es ist dies eine ganz vorzügliche Regelung, da mit steigendem Neugeschäft ganz automatisch auch die Deckungsmittel für Anwerbekosten steigen und die Reserve trotzdem niemals geringer als tatsächlich notwendig ist.[185]) Der zur Reservenberechnung dienende Zinsfuß darf nicht über 3½ und nicht weniger als 3% betragen für die seit 1. Januar 1901 abgeschlossenen Versicherungen. Diese Mindestgrenze soll wohl dazu dienen, Konkurrenzmanöver zu verhindern. Sogar die zu benutzende Sterbetafel ist vorgeschrieben.[186])

Eine fast unverständlich erscheinende Bestimmung enthält § 87. Eine Verpflichtung zur Schaffung besonderer Reserven besteht überhaupt nur noch bei Betrieben mit Umlagesystem. Im übrigen wird die Reservenbildung unter einen Höchstsatz von 20 bis 5% der Prämienreserven beschränkt; der Höchstsatz von 5% gilt, wenn die Prämienreserven 75 Millionen Dollar überschreiten. Richtig ist hieran, daß der Bedarf an Extrareserven mit der zunehmenden Größe des Betriebes prozentual abnimmt. Da jedoch die Extrareserve zur Deckung außergewöhnlichen Bedarfs dienen soll und dieser doch von der Höhe der riskierten

[185]) Entgegengesetzter Standpunkt bei Andrae a. a. O. S. 257, der es für Willkür hält, Anwerbekosten und Sterblichkeitsgewinn gegeneinander aufzurechnen. Indessen sind doch die Anwerbekosten vom Standpunkt des Versicherten betrachtet, durchaus willkürlich angesetzt; z. B. hier Entlohnung mit einem Prozentsatz der Prämie, dort mit Promillesatz der Versicherungssumme. Das Armstronggesetz bringt nun in diese Willkür etwas Gesetzmäßigkeit hinein.

[186]) Der vorherige Zustand nach Hunter a. a. O. S. 430; seit 1866 English Life table (Male) Nr. 3 mit 5% Zins; seit 1868 American Experience table (Homans) mit 4½% Zins; seit 1887 Actuaries Experience mit 4% Zins; seit 1893 freie Wahl. Nach Hamilton § 84 geändert 1901 durch chap. 346; die Aenderung von 1906 besagt: legal minimum standard: für Policen vor dem 1. Januar 1901 abgeschlossen Actuaries exp. 4%; für spätere Policen American exp. table mit 3½% Zins.

Kapitalien abhängt, so müssen gerade umgekehrt, als im Gesetz angeordnet, eben die nicht gedeckten Versicherungskapitalien den Maßstab für die Bildung der Extrareserven abgeben.

Die härteste, aber vielleicht als Bringer gesünderer Verhältnisse bedeutendste Bestimmung enthält der § 96 in einer Beschränkung des Neugeschäfts.[187]) Der Gesetzgeber fürchtete offenbar Gefahr für die Allgemeinheit durch das erdrückende Wachstum der ganz großen Gesellschaften. Auch erregte die forcierte Anwerbung Mißfallen, da sie leicht einen höheren Satz an Versicherungen von nur kurzem Bestand zuführte. Deshalb wurde das Neugeschäft nicht nur prozentual degressiv zu Ungunsten der großen Gesellschaften, sondern auch absolut beschränkt, und zwar auf einen so niedrigen Betrag,[188]) daß die großen Gesellschaften gezwungen waren, ihr Augenmerk mehr auf die Erhaltung ihrer Versicherten zu richten, wenn anders der vorzeitige Abgang nicht zu einer Verminderung ihres Bestandes führen sollte. Es war vorauszusehen, daß eine solche Bestimmung nur vorübergehend Geltung haben würde. Tatsächlich ist ihre Milderung auch schon am 1. Juli 1910 erfolgt. Danach durfte die Höchstgrenze um einen Mehrbetrag im Verhältnis zu der Ersparnis an gesetzlich gestatteten Unkosten (siehe unten) erweitert werden. Nach weiteren Aenderungen in der Folgezeit wurde sie schließlich 1919 wieder ganz beseitigt. Trotzdem darf man nicht sagen, daß die Bestimmung zwecklos gewesen wäre. Der Zweck der Beschränkung war ja gewesen, den Vorsprung der Riesen vor den anderen Gesellschaften zu verkleinern. Wie dies gelungen ist, zeigt die kleine Tabelle 7 im Anhang. Ob der Erfolg der Opfer wert war, ist eine andere Frage.

Die Unkosten werden durch das Gesetz in doppelter Weise beschränkt. Außer den

a) Kapitalverwaltungskosten, die mit ¼% ganz getrennt verrechnet werden dürfen, steht den Gesellschaften für die Neuanwerbung zur Verfügung:

b) der Sterblichkeitsgewinn aus der select-and-ultimate-Methode plus Zuschlag des ersten Jahres.

Daneben läuft eine zweite Grenze für die Gesamtkosten mit Ausnahme von a), und zwar dürfen diese nicht über-

[187]) Mit einer solchen war schon 1893 gedroht worden; der Annual Report 1893 S. XLII besprach den Vorschlag abfällig, da bereits freiwillige Beschränkungen erfolgt seien.

[188]) 150 Millionen Dollar Höchstbetrag.

steigen den Betrag unter b) plus Zuschlag in sämtlichen übrigen vereinnahmten Prämien. Der Wettbewerb der Gesellschaften bekam jetzt einen sehr gesunden Ansporn, indem er sich darauf richtete, diese gesetzlichen Vorschriften noch zu übertrumpfen. So berichtet die „New-York" für 1912, daß sie von dem Betrag, der gesetzlich für Neuanwerbungen zur Verfügung stand, nur 91% verbraucht habe und von dem für alle übrigen Ausgaben genehmigten Betrag gar nur 63%. Dieses Ergebnis ist um so bemerkenswerter, als die Gesellschaft in 1912 bereits wieder einen Bruttozugang von 843 Millionen Mark zu verzeichnen hatte.[189])

Superprovisionen sind durch das Armstronggesetz verboten. Diese sind ja vor allem geeignet, zur Forcierung des Geschäfts zu treiben — wobei auch schließlich unlautere Hilfsmittel benutzt werden, wenn die erhöhte Provision für sämtliche schon abgeschlossenen Geschäfte auf dem Spiele steht, weil ein Geringes zur Erfüllung des Pensums fehlt.

Die Mannigfaltigkeit der Versicherungsarten wurde beseitigt. Die vom Superintendenten zu genehmigenden Policenkontrakte sollten sich im Rahmen von 4 Standartpolicen halten, wie sie im Gesetz festgelegt wurden. Mit Wirkung vom 1. Januar 1910 wurde diese unsinnige Vorschrift außer Kraft gesetzt. Immerhin war daran die Vorschrift bemerkenswert gewesen, daß der Versicherungsschein außer einer Garantietabelle über Rückkaufswerte und prämienfreie Werte nebst Versicherungsverlängerung eine ebensolche Tabelle für Renten nach Ablauf der Versicherung enthalten mußte.

Versicherungen ohne Gewinnbeteiligung sind nicht mehr gestattet in dem Geschäftsplan einer Unternehmung, welche gleichzeitig solche mit Gewinnanteil der Versicherten geben will. Dieses Verbot kennzeichnet das Mißtrauen des Gesetzgebers in die Bilanzierungsgewohnheiten der Gesellschaften. Es war besonders drückend für die Gegenseitigen, da diese ja keine Wahl hatten, sondern von dem Betrieb der „billigen Versicherung" Abstand nehmen mußten. Dabei hatte doch die „Metropolitan Life" seit 1892 in der großen Lebensversicherung normale Risiken nur noch zum Plan „ohne Dividende" angeworben mit dem Schlagwort: „the time has come, when the plain busineß man desires a plain busineß contract", und hatte damit außerordentlichen Erfolg. Uebrigens zeigen die heutigen Verhältnisse in Deutsch-

[189]) Vgl. die interessanten Zahlen bei Avellis a. a. O. S. 380 in Tabelle 8 (Anhang).

land, daß ein solcher ausschließlicher Betrieb der Versicherung ohne Gewinnbeteiligung unter Umständen sehr verhängnisvoll werden kann. Bekanntlich arbeiten hier die betreffenden Abteilungen der Gesellschaften mit Verlust und manche fordern gesetzliche Erlaubnis zur nachträglichen Prämienerhöhung,[190]) was ich jedoch nicht billigen kann.

Die Durchsichtigkeit der Bilanz wurde durch das Armstronggesetz erheblich gefördert: Der Gewinn ist nach seinen Quellen zu zergliedern. Auf dieser Zergliederung der Gewinnquellen beruht der Plan der Gewinnverteilung, der seitdem sich eingebürgert hat: „der Kontributionsplan", d. h. jeder Versicherte wird am Gewinn beteiligt in dem Maße, wie er zu seiner Entstehung beigetragen hat.[191]) Abel[192]) meint nach anerkennender Würdigung dieses Dividendenplans, auch er enthalte Ungerechtigkeiten. Diese laufen aber schließlich auf Fehler in der verwendeten Sterbetafel hinaus. Wenn Abel glaubt, es sei ungerecht, wenn der Gewinn in gleicher Höhe auch an solche komme, deren Gesundheit sich nachträglich verschlechtert hat, so kann ich ihm hierin nicht folgen.

Die sonstigen Bestimmungen des umfangreichen Gesetzes passen nicht in den Rahmen meiner Darlegungen. Der Gesamteindruck all der Neuerungen ist der, daß die Stellung der New-Yorker Gesellschaften im internationalen Geschäftsbetrieb in bezug auf die Vertrauenswürdigkeit bedeutend verbessert worden ist.

3. Das Auslandsgeschäft der amerikanischen und der deutschen Gesellschaften.

Eine ungefähre Vorstellung von dem Auslandsgeschäft der amerikanischen Lebensversicherungsgesellschaften gibt die Tabelle 9 im Anhang. Bemerkenswert sind die großen individuellen Unterschiede bei den 4 Gesellschaften in bezug auf die bearbeiteten Länder, was auf eine unterschiedliche Beurteilung des Risikos schließen läßt. Gleichmäßig ausgeprägt ist das Ueberwiegen des europäischen Geschäfts über das aller sonstigen auswärtigen Gebiete.

---

[190]) Siehe Frankfurter Zeitung, Abendblatt, vom 4. August 1920.

[191]) Die „Mutual" hatte 1863 als erste einen „Kontributionsplan" angenommen nach dem Schema: Dividende = Prämie + Zins aus Reserve — [Reservezuwachs + Unkosten] nach Hudnut I. Vol. S. 128. Der moderne Kontributionsplan kann als bekannt hier weggelassen werden.

[192]) A. a. O. S. 104.

In dem verhältnismäßigen Anteil des Auslandsgeschäfts am Gesamtbestand sind dauernd starke Verschiebungen vor sich gegangen. Dabei war die Bewegung bei den einzelnen Gesellschaften durchaus verschieden. Dies zeigt Tabelle 10. Die verhältnismäßig kleine „Germania" ist — wie aus der Tabelle ersichtlich — trotz Beschränkung ihres Auslandsbetriebs auf Mitteleuropa am meisten international: fast die Hälfte der Versicherungssummen ist Auslandsgeschäft, bezüglich der Policenzahl zeitweise sogar mehr als die Hälfte. Danach folgt z. B. zur Zeit der Jahrhundertwende die „Equitable" mit im Abnehmen begriffenem Bestand von ca. 1/4%, die „New-York" ebenfalls abnehmend mit etwas kleinerem Verhältnis und schließlich der stark ansteigende Bestand der „Mutual" von ca. 15%.

Von der „Germania" abgesehen, war bei diesen Prozentsätzen der deutsche Bestand stets nur von untergeordneter Bedeutung, da die Tätigkeit sich auf alle Kulturländer erstreckte. In den Tabellen 11 sind einige Zahlen bezüglich der deutschen Gebiete zusammen gestellt. Das späte Einsetzen der öffentlichen und einheitlichen Beaufsichtigung bringt es mit sich, daß nur spärliche Angaben vorliegen.

Unter den in Deutschland tätigen ausländischen Lebensversicherungsgesellschaften nahmen die Amerikaner stets eine hervorragende Stellung ein. Die Tabelle 12 zeigt nach der amtlichen Statistik, wie groß der Betrag ausländischer Policen zu den angegebenen Zeiten gewesen ist, und wie groß der amerikanische Anteil daran war. Man sieht, daß trotz des Rückzugs der „Equitable" und „Mutual" der verhältnismäßige Anteil der Amerikaner am Gesamtgeschäft nicht gesunken ist, was zum Teil eine Folge des Ausscheidens auch anderer Auslandsunternehmungen nach 1902 war, zum Teil auf die erhöhte Tätigkeit der „New-York" zurückzuführen ist.

Es handelt sich dabei fast nur um selbst abgeschlossene Versicherungen. Das Nehmen von Rückversicherung fand vor dem Kriege im Lebensversicherungsgewerbe in viel geringerem Umfang als bei anderen Versicherungszweigen und kaum international statt.[193]) Die drei großen amerikanischen Gesellschaften benutzen die Rückversicherung fast garnicht.

Aus der Tabelle 12 ersieht man, daß seit dem Jahre 1902 die Bedeutung der ausländischen Mitbewerber auf dem

[193]) Siehe hierzu Statistik d. AfPrivV. 1904 im Text S. XVIII.

deutschen Lebensversicherungsmarkt abgenommen hat, was die Todesfallversicherung (im weiteren Sinne) anbelangt: hingegen zeigt die Erlebensversicherung eine auch verhältnismäßige Zunahme des fremden Elements. Dies erklärt sich sehr leicht, wenn man die Denkweise eines solchen auf Erleben Versicherten berücksichtigt. Er ist Egoist und wird leichter von einer ausländischen Gesellschaft gewonnen, wenn ihm dort Vorteile gezeigt werden. Die amerikanischen Gesellschaften haben, wie Spalte d zeigt, in Deutschland das Hauptgewicht auf die Todesfallversicherung gelegt.

Die geringste Rolle spielt das Ausland auf dem Gebiet der Versicherung von Renten. Die Rentenkäufer sind vielleicht bedenklich dem Ausländer gegenüber, zumal sie vielfach alt oder weiblichen Geschlechts sind.

Betrachten wir auf der Gegenseite die Erfolge, welche die deutschen Gesellschaften im Ausland gehabt haben, so können wir eine sehr erfreuliche Entwicklung feststellen:

Aus Tabelle 13 ersieht man, daß die deutsche Lebensversicherungsindustrie im Ausland seit 1902 an Bedeutung gewonnen hat, namentlich was die versicherten Summen anbetrifft. Während noch 1906 das Auslandsgeschäft der Deutschen hinter dem deutschen Geschäft der Ausländer zurückblieb, war dieses 1911 überholt.[194])

Die Rentenversicherung ist wieder weniger international.

Man sieht, daß im ganzen genommen die deutschen Lebensversicherungsgesellschaften in dem von den Tabellen umspannten Zeitraum an Anziehungskraft gegenüber den ausländischen im Durchschnitt gewonnen haben. Jedoch haben die amerikanischen Gesellschaften „New-York“ und „Germania“ das Feld behauptet.

Die beiliegende Tabelle 14 zeigt, wie die einzelnen auswärtigen Gebiete nach und nach in Angriff genommen wurden:

Unter den Ländern, die schon 1902 von deutschen Lebensversicherungsgesellschaften gesucht waren, finden wir natürlich in erster Linie Oesterreich und die Schweiz, daneben noch die Niederlande und Belgien. In den übrigen Staaten ist die Zahl der deutschen Gesellschaften nur gering. In den Vereinigten Staaten (und England) finden wir sie nicht

---

[194]) Siehe die Entwicklung des privaten Versicherungswesens unter Reichsaufsicht 1907—11 S. 17.

vor 1906.[195]) Zwar ist schon 1892 die Rede von einer Gruppenbildung zwecks gemeinsamer Operationen in den Vereinigten Staaten.[196]) Doch kam diese nicht zur Verwirklichung. Erst die von 1901—1905 anhaltende Senkung des Zinsfußes in Amerika, wie sie aus der graphischen Darstellung II ersichtlich ist, in Verbindung mit dem Verlust an Ansehen der amerikanischen Versicherungen, wie ihn die Armstrong-Untersuchung im Gefolge hatte, brachte 1906 die Erfüllung des lange gehegten Wunsches, den Amerikanern im eigenen Lande gegenüberzutreten.

Aus dem Vergleich der Prozentsätze der Zahl und der Summen der auswärts abgeschlossenen Versicherungen in Tabelle 13 (Spalte 3 und 4) ersieht man, daß diese letzteren etwa 2½—4mal so hoch waren, als die durchschnittliche Versicherungssumme im Gesamtbestand. Eine ähnliche Erscheinung kann man bei den amerikanischen Gesellschaften in Deutschland beobachten. Am stärksten tritt sie bei der „New-York" auf, schwächer bei „Mutual" und „Equitable". Aber die „Germania" macht auch hier eine Ausnahme. Ihre in Deutschland laufenden Lebens- und Rentenversicherungen lauten durchschnittlich über niedrigere Summen, als sie im Gesamtgeschäft zu verzeichnen sind. Man ersieht dies aus Tabelle 15.

Ferner ist bemerkenswert, daß die durchschnittlichen Versicherungsbeträge der amerikanischen Gesellschaften durchweg bedeutend höher sind als bei den deutschen Gesellschaften.[197]) Man beachte aber dabei, daß bei den deutschen Gesellschaften die kleinen Versicherungen zu festem Termin mitenthalten sind.

Eine starke Abweichung der durchschnittlichen Versicherungssummen des Auslandsgeschäfts vom sonstigen Geschäft ist geeignet, dessen versicherungstechnischen Wert für den Risikenausgleich zu schmälern. Die Valutaverwirrung infolge des Krieges hat auch in dieser Beziehung ihre Bedeutung. Beim deutschen Geschäft der Amerikaner ist das bisherige Ueberschreiten des Durchschnitts ins Gegen-

---

[195]) Masius' R. 1866 S. 77 erwähnt die Anfrage einer deutschen Gesellschaft beim New-Yorker Aufsichtsamt, der jedoch ein förmlicher Antrag auf Zulassung nicht gefolgt ist.

[196]) Ehrenzw. Jahrb. III S. 207; desgl. ZVersWes. 1893 S. 380.

[197]) In der Todesfallversicherung 1860 das Dreifache, 1900 etwa das Doppelte, 1915 das Einundeinhalbfache. Ferner für das deutsche Geschäft der Ausländer siehe auch die Entwicklung unter Reichsaufsicht 1902—06 S. 12 und do. 1907—11 S. 21.

teil umgeschlagen, während beim Auslandsgeschäft der deutschen Gesellschaften der Unterschied sehr verschärft worden ist. Daß dies auch seine gute Seite hat, wurde oben (S. 29) schon erwähnt.

V. Kapitel:

Einige Besonderheiten des amerikanischen Lebensversicherungswesens.

1. Die Versicherungsformen.

Ursprünglich diente die Lebensversicherung ausschließlich dem Zwecke, die durch den plötzlichen Tod eines Menschen seinen Hinterbliebenen (oder auch Gläubigern, sogar Sklavenbesitzern) drohenden Vermögenslasten auszugleichen. Aus diesem Keim hat sich das komplizierte Gebilde des modernen Lebensversicherungswesens entwickelt. Betrachtet man nun das Stadium der Entwicklung, in welchem heute einerseits Deutschland, andererseits die Vereinigten Staaten angekommen sind, so fallen höchst bedeutsame Unterschiede in die Augen. (Siehe die Tabellen 16 und 17.) Zunächst war allerdings die Ausbildung der Technik in beiden Ländern in der gleichen Richtung vor sich gegangen, indem schon in den sechziger Jahren die kurzfristige Risikoversicherung auf 1 oder 7 Jahre fast ganz zugunsten der lebenslänglichen Versicherung verdrängt war. 1877 betrugen jene nur noch 0,09% des Gesamtbestandes an Lebensversicherungen bei den deutschen Anstalten,[198]) die „Gothaer" z. B. hatte sie schon 1874 ganz fallen lassen. Von der „New-York" berichtet Hudnut[199]) für 1864 folgenden Policenbestand: 12460 lebenslängliche, 114 kurze Versicherungen (daneben 378 Ausstattungsversicherungen, 1 auf verbundene Leben, 1 Ueberlebens- und 7 Rentenversicherungen). Der Uebergang zum lebenslänglichen Vertrag in der Lebensversicherung ermöglichte erst ihre allgemeine Verbreitung und die Ansammlung großer Bestände, da der automatische Abgang nun bedeutend eingeschränkt war; zugleich bedeutete er die restlose Durchführung ihres Grundgedankens.

[198]) Nach: „Zustand und Fortschritte".
[199]) A. a. O. I. Vol. S. 114.

An diesem ihrem eigentlichen Zielpunkte ist aber die Lebensversicherung nicht stehen geblieben. Die Wege der Amerikaner und der Deutschen trennten sich nun. Die wirtschaftlichen Bedürfnisse des versichernden Publikums machen es bekanntlich für die Lebensversicherungsgesellschaften zur Notwendigkeit, große Kapitalien (Prämienreserven: um das steigende Risiko zur gleichbleibenden Prämie zu decken) anzusammeln: es tritt der Spargedanke als Mittel zum Zwecke in die Erscheinung. Hieran hat man in den Vereinigten Staaten festgehalten. Dort steht noch heute die reine Todesfallversicherung — diese feinste und edelste Form der Familienversorgung — in bester Blüte. In Deutschland wurde aber im Laufe der Entwicklung der Versicherungsgedanke dem des bloßen Sparens immer mehr und viel zu stark untergeordnet. Ich glaube, man kann das übermäßige Hervortreten der gemischten Versicherung als Zeichen der Entartung werten.[200]) Einem vorwärtsstrebenden Unternehmer oder Kaufmann wird es niemals einfallen, seine Kapitalien einer Lebensversicherungs-„Bank" anzuvertrauen, lediglich damit sie ihm zu geringem Satz verzinst werden. Er wird vielmehr die Versicherung nur als Todesfallversicherung zum Schutz seiner Angehörigen oder Kreditgeber im Falle seines frühen Todes benützen, im übrigen aber sein Geld im eigenen Betrieb oder anderwärts viel besser verzinsen und dadurch zugleich auch für den Fall eines zu erreichenden hohen Alters sorgen.

Die gemischte Versicherung und die kurze Todesfallversicherung haben beide einen großen Nachteil der reinen, lebenslänglichen Todesfallversicherung gegenüber: jene laufen meist noch bei Lebzeiten des Versicherten ab. Dadurch wird derselbe in die Lage versetzt, sich in höherem Alter neu versichern zu müssen, wenn er es nicht vorzieht, auf die Fürsorge für seine Angehörigen nunmehr zu verzichten. Wohl ist eine solche Fürsorge in vielen Fällen wegen der inzwischen erlangten Selbständigkeit der Kinder nicht mehr so dringend: das ist aber nicht die Mehrzahl der Fälle.

Das bei der gemischten Versicherung zur Auszahlung gelangte Kapital wird meist im Geschäft festgelegt oder allmählich aufgezehrt, ist also seiner ursprünglichen Bestimmung entzogen. Der Versichertgewesene berechnet sich, daß seine früher gezahlten Prämien bei einer Sparkasse viel

---

[200]) Aehnlich Patzig 1920 S. 184, 198; gegenteilige Ansicht bei Broecker 1916 a. a. O. S. 10.

besser angelegt gewesen wären und ist von nun an ein erklärter Feind der Lebensversicherung. Will er sich aber in richtiger Erkenntnis der Notwendigkeiten nochmals versichern, so ist er vielleicht nicht mehr versicherbar wegen zu hohen Alters oder gesundheitlicher Mängel.

Die Notwendigkeit, für eine Deckung der Hinterbliebenen zu sorgen, wird zwar mit Ueberschreitung einer gewissen Altersgrenze abnehmen, jedoch wirkt neuerdings das Erbschaftssteuergesetz dem entgegen. Die Fähigkeit zur Prämienzahlung hat meist im höheren Alter die Tendenz zur Abnahme. Letzterem Umstand kann durch Abkürzung der Prämienzahlungsdauer oder Benutzung des steigenden Dividendenplans aber unter Beibehaltung der einfachen Todesfallversicherung am besten Rechnung getragen werden. Ob und in welchem Umfang, beziehungsweise in welchem Zeitpunkte eine Abnahme des Deckungsbedürfnisses erfolgt, kann bei Abschluß der Versicherung noch nicht beurteilt werden. Die Höhe der Deckung kann aber dem laufenden Bedarf angepaßt werden durch eine Police mit lebenslänglicher Laufzeit, welche nach eventueller erheblicher Verminderung des Bedarfs ganz oder teilweise prämienfrei gemacht wird. Bei der reinen Todesfallpolice hat also der Versicherte völlig freie Hand zur Anpassung an etwa veränderte Verhältnisse.

Es müßte von den deutschen Gesellschaften unbedingt wieder mehr auf die reine Todesfallversicherung hingewiesen werden; denn es ist Sache der Gesellschaften, die Entwicklung nach volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten zu leiten. Auch das begreifliche Streben der Gesellschaften nach möglichst hohem Gewinn steht einer solchen Wandlung nicht im Wege. Hierauf hat neuerdings Patzig[201]) wieder hingewiesen. Der Grund der unerwünschten Entwicklung zur gemischten Versicherung lag vor allem in der Schwierigkeit für das Publikum — und vielleicht auch für die Agenten —, die mathematischen Grundlagen des Vertrages richtig zu erfassen.[202]) Aus dieser Unkenntnis heraus entwickelte sich der Unfug der „Nettokosten"-Aufstellungen, bei denen die abgekürzte Versicherung als die „günstigste" erscheint. Nachdem die Versicherungswissenschaft neuerdings in die weitesten Kreise eindringt, und auch ein gesetzliches Verbot jener irreführenden Kostenberechnungen erfolgt ist, darf man hoffen, daß die Entwicklung wieder in gesündere Bahnen

[201]) ZgesVersWiss. 1920 S. 183 ff.
[202]) Vgl. auch Anm. 108.

gelenkt wird. Allerdings muß noch hinzutreten: eine größere Bereitwilligkeit der Gesellschaften, abnormale Leben ebenfalls in lebenslängliche Versicherung aufzunehmen; sonst muß der Agent Bedenken tragen, in jedem Falle, wo sie am Platze wäre, die reine Todesfallversicherung zu empfehlen, weil er befürchten muß, sein Kandidat könnte ein nicht völlig einwandfreies Risiko darstellen und nur zur gemischten Versicherung zugelassen werden. Daß die zwangsweise Abkürzung der Versicherungsdauer durch die Gesellschaften als Ausgleich für erhöhtes Risiko auch vom Standpunkt der Gewinnerzielung aus sinnlos ist, ergibt sich klar aus der Diskussion dieser Frage durch Engelbrecht und von Bortkiewicz.[203]) Kehm[204]) weist darauf hin, daß die Erschwerung der Versicherung für Abnormale und die häufigen Ablehnungen von solchen mittelbar auch die Versicherung Normaler hemmen.

Seit 1914 wird in den Vereinigten Staaten der Einschluß der Invaliditätsgefahr in die Versicherung in großzügiger Weise vorgenommen. In Deutschland konnten vor Kriegsausbruch von der „New-York" nur noch wenige derartige Versicherungen abgeschlossen werden. In Anbetracht der Kürze des seitdem verflossenen Zeitraums, kann die praktische Bewährung dieses hochinteressanten Versuchs noch nicht beurteilt werden. Um den Staat von jeder Betätigung als Unternehmer auf dem Gebiet des Versicherungswesens fern zu halten, berücksichtigt neuerdings die private Versicherung in den Vereinigten Staaten möglichst jedes soziale Bedürfnis und Empfinden. Seit 1913 zeigen sich Bestrebungen, die Gesundheit der Versicherten zu fördern, man richtet für die versicherten Arbeiter Sanatorien und Wärterinnendienst ein und verbreitet Aufklärung über Krankheiten und Ansteckungsgefahren. 1914 nahm man die Gruppenversicherung der Arbeiter auf. Es werden darin ohne ärztliche Untersuchung die sämtlichen Angehörigen eines Betriebs versichert — eine Nachahmung der deutschen Sozialversicherung.

2. Vorzeitiger Abgang und technischer Unkostensatz.

Die beiden in der Ueberschrift genannten Punkte wurden in meinen bisherigen Ausführungen wiederholt gestreift; sie sind für die amerikanischen Lebensversicherungsgesell-

[203]) ZgesVersWiss. 1906 S. 272, 482; ZVersWes. 1906 Nr. 28 und 31; vgl. ferner Patzig.
[204]) A. a. O. S. 1.

schaften so charakteristisch, daß eine eingehendere Betrachtung sich rechtfertigt. Wir haben bereits gesehen, daß auf dem hohen Satz des Policenverfalls sogar der Plan der „Ganztontine" aufgebaut war, daß jedoch gerade hier, wo man auf ihn gerechnet hatte, der Verfallsatz niedriger in Erscheinung trat. Aber zu jeder Zeit war es sehr hoch im Vergleich zu deutschen Verhältnissen. Es ist unbestreitbar, daß die häufigen Versicherungsskandale stark steigernd auf den vorzeitigen Abgang gewirkt haben. Ferner waren dauernde Kräfte am Werk, welche das Storno vergrößern halfen: zunächst der häufige rasche Wechsel in der wirtschaftlichen Lage des einzelnen. Schon oben habe ich erwähnt (S. 38), daß er dazu führte, unter günstigen Bedingungen den Rückkauf zu gewähren. Umgekehrt ist dann natürlich von der Möglichkeit des Rückkaufs zu liberalen Bedingungen auch in größerem Umfang Gebrauch gemacht worden, als es unter ungünstigeren Bedingungen geschehen wäre. Die bei weitem intensivere Acquisitionstätigkeit der Amerikaner führte dazu, vorübergehendes Deckungsbedürfnis ebenfalls zu befriedigen; Gläubiger, die zufolge der magna charta (S. 7) an Familienpolicen keinen Rückhalt hatten, verlangten Deckung durch eine besondere Versicherung zu ihren Gunsten, welche nach Rückzahlung der Darlehen gegenstandslos wurde. Das Ueberwiegen der reinen Todesfallversicherung, deren natürliches Ende in so weiter Ferne liegt, bedingt höhere Zahlen vorzeitiger Beendigungen. Bekanntlich hatten außer den Amerikanern auch die Oesterreicher sehr hohen vorzeitigen Abgang zu verzeichnen. Ehrenzweigs Jahrbuch erklärt dies 1894[205]) mit den für die Oesterreichischen Gesellschaften ungünstigen „allgemeinen Verhältnissen". Ich glaube jedoch, daß das Bild unvollständig wäre, wenn man nicht noch der in Oesterreich ebenso wie in Amerika im Schwunge gewesenen Provisionsabgabe Erwähnung tun wollte. Dieses Uebel wurde oben (S. 33) schon kurz erwähnt. Der Zusammenhang mit dem vorzeitigen Abgang ist folgender. Durch Provisionsabgabe kann der Versicherungslustige verleitet werden, einen unverhältnismäßig hohen Betrag zu versichern, da ihm die erste Prämienzahlung erleichtert wird. Die folgenden Prämien sind ihm unerschwinglich, so daß er die Versicherung wider seinen Willen aufgeben muß, oder aber er verzichtet freiwillig auf Fortsetzung und wendet sich an einen anderen Agenten, mit

---

[205]) 1894 III S. 72.

dem er unter Abnahme der Provision wiederum „billig“ auf 1 Jahr versichert. Umgekehrt wurden von Agenten auf diesem Wege der Konkurrenz die Kunden „ausgespannt“.

Man hat den hohen Abgang mit den hohen Unkosten in ursächlichen Zusammenhang gebracht. Richtig ist daran, daß zu hohe Provisionen die Provisionsabgabe fördern können, so daß deren „Zwillingsbruder“, der Policenverfall, als indirekte Folge erscheint. Jedoch ist damit der höhere Unkostensatz der Amerikaner keineswegs erklärt. Eine große Rolle spielen zunächst die Steuern, welche z. B. 1905 für die amerikanischen Gesellschaften 2,1% der Prämieneinnahme betrugen gegen nur 2,33‰ bei den deutschen Gesellschaften;[206]) ferner sind die Kosten der häufigen amtlichen Revisionen nicht unerheblich und fallen jeder einzelnen Gesellschaft direkt zur Last. Für die Frage der Konkurrenzfähigkeit können natürlich diese beiden Gründe nicht ins Feld geführt werden; dies ist aber auch gar nicht nötig. Wenn man nämlich, den Amthor'schen Gedankengängen folgend, zu dem Ergebnisse gelangt, als Vergleichsmaßstab der Unkosten einzig und allein den „technischen Unkostensatz“ anzuerkennen, so vermindert sich der Abstand zwischen amerikanischen und deutschen Gesellschaften ganz bedeutend. Daß jeder andere Vergleich — wie Verwaltungskosten in Prozent des mittleren Versicherungsbestandes usw. — völlig haltlos ist, zeigt Schmigalla in seiner Broschüre: „Tendenzstatistik“ an handgreiflichen Beispielen. Amthor sagt hierzu: „Die irreführenden Aufstellungen der deutschen Gesellschaften über die Höhe des Unkostensatzes in Prozent der Gesamtprämieneinnahme (event. sogar noch plus Zinsen und Nebeneinnahmen) veranlaßten die „Equitable“, ihrerseits Berechnungen aufzustellen über die Unkosten in Prozent der erstjährigen Prämie, wobei sie dann noch billiger war als die besten deutschen Gesellschaften.“ Er gibt alsdann eine einfache Formel zur Berechnung des industriellen Unkostensatzes.[207])

Es wird gelegentlich behauptet, daß die Tatsache der Verwaltungskosten oder wenigstens deren große Höhe ein Mangel insbesondere bei den großen amerikanischen Gesellschaften, aber auch überhaupt bei dem gegenwärtigen

---

[206]) Vgl. Masius' R. 1907 S. 374.

[207]) Die umfangreichen Ausführungen darüber vgl. Ehrenzw. Jahrb. 1902 II S. 77 ff.

System der Lebensversicherung seien.[208]) Man fordert möglichst völlige Beseitigung der Anwerbekosten. Diese Forderung ist utopisch, aber auch logisch vollkommen unberechtigt. Es ist eben eine unbezweifelbare Tatsache, daß die organisatorische Tätigkeit der Lebensversicherungsgesellschaften, welche darin besteht, die Schutzbedürftigen ausfindig zu machen, zu sammeln und ihre Gelder zu verwalten, eine wirtschaftliche Produktion bedeutet.

Nun gilt für die Versicherung — bildlich gesprochen — das Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag: je intensiver die Bearbeitung des Feldes, desto geringer der Ertrag pro Einheit der aufgewendeten Arbeit bei großer Ausdehnungsfähigkeit des Gesamtergebnisses. Die Ware Lebensversicherung hat — von den Kosten des Absatzes (Anwerbekosten) abgesehen — nur ganz geringe Produktionskosten, und diese haben bei gesteigerter Produktion allerdings die Neigung, abzunehmen (Großbetrieb). Dagegen müssen zur Steigerung des Absatzes erhöhte Kosten aufgewendet werden, weil die Schwierigkeiten der Gewinnung neuer Kunden sich steigern, wenn aus derselben Zahl von Menschen eine größere Menge von den Vorteilen der Lebensversicherung überzeugt werden sollen. Betrachtet man also die Gesamtkosten, so ergibt sich, wie bei der Landwirtschaft, eine verhältnismäßige Steigerung der Kosten mit zunehmendem Ertrag. Die so gesteigerten Kosten müssen aber aus technischen Gründen auf alle Versicherten gleichmäßig verteilt werden.

Es gab vorübergehend Zeiten, wo namentlich in Oesterreich die Gesellschaften denjenigen Kunden, die sich unmittelbar an sie wandten, eine Vergütung für verminderte Anwerbekosten zukommen ließen. Dies ist aber ein falscher Standpunkt. Abgesehen davon, daß solche „unmittelbaren" Anwerbungen meist auf Reklamen und Tätigkeit der Agenten beruhen, ist es auch aus einem andern Grunde ganz berechtigt, daß alle für einen und einer für alle die Kosten der Organisation tragen. Denn mit der Ausdehnung des Absatzes, d. h. mit der Zunahme des Versicherungsbestandes, steigt nachträglich auch der Wert der schon abgesetzten Ware Versicherung, und ohne einen hohen Absatz hat die Versicherung auch für die Wenigen, die ohne weiteres zum Beitritt bereit sind, keinen Wert. Kommt man so zu dem

---

[208]) v. Knebel-Doeberitz ist gegenteiliger Ansicht, er sagt (1901 S. 280): „Klappern gehört zum Handwerk". Ferner Annalen d. ges. VersWes. 1905 S. 712.

Ergebnis, daß alle Versicherten eines Betriebes gleichmäßige Beiträge zu den Anwerbekosten leisten müssen, so kann man vielleicht noch weiter gehen und sagen, daß sogar eine Ausgleichung zwischen den einzelnen Betrieben einer Volkswirtschaft zu rechtfertigen wäre. (Entsprechende Vorgänge bei Kartellen.)

Bekanntlich sind ja die Anwerbekosten nicht bei allen Gesellschaften gleich hoch, weil der Anwerbetrieb ganz verschieden groß ist. Die deutschen Gegenseitigkeitsgesellschaften weisen auf ihren niedrigen Unkostensatz hin, während die Aktiengesellschaften mit Recht auf ihren größeren Neuzugang stolz sind. Denn im Interesse der Volkswirtschaft ist es gelegen, daß die Anwerbung möglichst alle (auch die latenten) Bedürfnisse der Befriedigung zuführt. Daher leisten die Gesellschaften mit eifriger Acquisitionstätigkeit und hohem Zugang eine volkswirtschaftlich eminent wichtige Arbeit. Man könnte die Betriebe, welche sich dieser Pflicht entziehen, zu einer Sondersteuer heranziehen, doch haben die Aktiengesellschaften eine solche Ausgleichsabgabe gar nicht nötig, um voll wettbewerbsfähig zu sein.

Nun behaupten solche nur mit halber Kraft tätigen Betriebe, sie wirkten besser im Interesse ihrer Versicherten durch Beschränkung der Anwerbekosten — also auch der Anwerbung. Sehr oft ist aber gerade das Gegenteil der Fall.[209]) Selbst wenn es aber richtig wäre, so liegt ein solches Verhalten nicht im Interesse der Volkswirtschaft. Die höheren Anwerbekosten an sich können daher unser Urteil über die Leistungsfähigkeit einer Gesellschaft nicht beeinflussen.

Von dieser allgemeineren Betrachtung zum Ausgangspunkt zurückkehrend, kann man, wie schon in der Einleitung bemerkt, von den amerikanischen Lebensversicherungsgesellschaften — im ganzen betrachtet — sagen, daß die Qualität ihrer Leistungen trotz aller Mängel eine hervorragende war.

---

[209]) Vgl. Manes, Versicherungswesen S. 101.

SCHLUSS.

Wie stehen nun für die amerikanischen Gesellschaften die Aussichten im Falle der Wiederaufnahme des deutschen[210]) Betriebs? Die Frage soll zunächst betrachtet werden vom Standpunkt der Gesellschaften selbst. Können diese sich einen nennenswerten Vorteil davon versprechen? Mit ihrer früheren Außenorganisation können sie nur noch in geringem Umfang rechnen. Es wäre fast völlig neuer Aufbau erforderlich, der bedeutende Kosten verschlingen würde, wenngleich die verbliebenen Beziehungen zu angesehenen Policeninhabern und auch die bestehende Inkassoorganisation eine gute Operationsbasis darstellen. Auch die jährlichen Unkosten fallen bedeutend stärker ins Gewicht als früher, weil die Steigerung der durchschnittlichen Versicherungssumme im Verhältnis zur Geldentwertung viel zu gering ist,[211]) so daß diese Unkosten einen höheren Prozentsatz der Prämien beanspruchen. Indessen vor den Kosten allein würden sich die Amerikaner ja nicht scheuen, wenn genügend Anreiz zur Betätigung in Deutschland gegeben wäre. Doch das „glänzende Europa" gehört der Vergangenheit an, und auch die günstige Konjunktur in Amerika selbst fesselt vielleicht die Kräfte zu sehr, als daß man Lust hätte, das schwierige deutsche Problem sofort in Angriff zu nehmen.

Der erzielbare Neuzugang würde ja in bezug auf die Versicherungssumme bei Berücksichtigung des Valutastandes weit unter dem Durchschnitt des sonstigen Geschäfts stehen. Dazu kommt die Ungewißheit über die außer — und innerpolitische Entwicklung. Soll man Staatspapiere erwerben, die der Gefahr des Staatsbankerotts ausgesetzt sind, oder Hypotheken, deren Wert durch Dezimierung der Stadtbevölkerung und eventuell Miet- oder sonstige spezielle Steuern bedroht ist? Wie wird sich die Sterblichkeit unter dem Einfluß weiterer Unterernährung entwickeln? Der einzige Lichtpunkt wäre der in Deutschland höhere Zinsfuß, der ja kommen muß — aber vorläufig noch künstlich fern gehalten wird.

---

[210]) In England hat die „New-York" ihre Tätigkeit nach dem Krieg wieder aufgenommen.

[211]) Siehe z. B. die Bemerkungen hierüber im Bericht des eidgen. Versicherungs-Amts 1917 S. 4*.

Fragt man auf der anderen Seite: werden amerikanische Gesellschaften die Gunst des Publikums finden, so muß man die Aussichten als günstig bezeichnen. In bezug auf Kriegsanleihezeichnungen haben „Germánia“ und „New-York“ ihrer Pflicht vollkommen genügt.[212]) Leider sind die deutschen Gesellschaften durch den Krieg bzw. seine Folgen so geschwächt, daß die Amerikaner von weiten Kreisen als erwünschterer Geschäftspartner willkommen geheißen würden. Im übrigen liegt der eventuell zu erwartende Erfolg in den Händen der mit der Neuorganisation zu betrauenden Persönlichkeiten.

Es kann nicht meine Aufgabe sein, Prophezeihungen über den Zeitpunkt der Wiedereröffnung der deutschen Filialen aufzustellen. Doch sei es mir gestattet, der Hoffnung Ausdruck zu geben, daß dieser Zeitpunkt recht bald kommen möge, damit durch ehrlichen Wettbewerb neue aufbauende Kräfte ausgelöst werden.

---

[212]) Die „Germania“ wäre fast als „deutsche Gesellschaft“ zur Liquidation gezwungen worden und hat darum seit Dezember 1917 den Namen „Guardian Life“ angenommen.

LITERATUR

(siehe auch im Text zitierte)

D. = Dissertation.

ABEL, ALBERT, Der Rückgang der Sterblichkeit in den letzten 50 Jahren und seine Bedeutung für das Versicherungswesen. D. Tübingen 1904.

AMTHOR, A., Ehrenzw. Jahrb. 1902 (siehe Versicherungsfachblätter).

ANDRAE, ALB., Masius' Rundschau 1907 (siehe Versicherungsfachblätter).

AUGUST, J., Die Lehren der jüngsten Zusammenbrüche von Privatversicherungsunternehmungen in ZSozW. 1903 3. Heft.

AVELLIS, Dr., Die Beaufsichtigung der privaten Versicherungsunternehmungen im Staate New-York, aus Verhandlungen der internationalen Vereinigung für vergleichende Rechtswissenschaft usw. Heidelberg 1911.

BARNES, WILLIAM, Gesetze des Staates New-York in bezug auf die Lebensversicherung bis 1. Januar 1869. Berlin 1870.

BERLINER, Dr., Die Lebensversicherung zugunsten Dritter. LeipzZeitschr. III S. 115, 198, 294, 366.

BORTKIEWICZ, L. v., ZgesVersWiss. 1906 und ZVersWes. 1906 (siehe Versicherungsfachblätter).

BRAEMER, H., Das Versicherungswesen und seine gesetzliche Regelung in den Vereinigten Staaten . . . Erg. Heft zur Zeitschrift des königl. preuß. stat. Büros. Berlin 1871.

BRAUN, H., ZgesVersWiss. 1912 (siehe Versicherungsfachblätter).

BRECHER, B., Die Interessenkonflikte bezüglich der Lebensversicherungssumme. Wien 1902.

BRUEDERS, P., Das Kriegsrisiko in der Lebensversicherung. D. Straßburg 1898.

BRYCE, J., The Commonwealth of America. London 1888.

BROECKER, Ehrenzw. Jahrb. 1916 und ZgesVersWiss. 1907 (siehe Versicherungsfachblätter).

BUSSE, W., Der Hauptbevollmächtigte ausländischer Versicherungsunternehmungen nach dem VAG. D. Göttingen 1911.

CYON, C., Tontinen und Lebensversicherung, 2. Aufl. Berlin 1892.

DAWSON, M., ZgesVersWiss. 1904 (siehe Versicherungsfachblätter).

DOMBOIS, A. v., Der Kursstand der deutschen Staatsanleihen. Hannover 1911.

ELSNER'S, Dr., Archiv für das Versicherungswesen Bd. I und II. Berlin 1864/65.

EMMINGHAUS, A., Die Behandlung des Selbstmords in der Lebensversicherung. Leipzig 1875.

— Geschichte der Lebensversicherungsbank für Deutschland zu Gotha. Weimar 1877.

ENGELBRECHT, ZgesVersWiss. 1906 und ZVersWes. 1906 (siehe Versicherungsfachblätter).

ERNST, F., Die Entwickelung der deutschen Privatversicherung in den letzten 15 Jahren. D. München 1913.

FINLAISON, Journal of the institute of actuaries London 1895 (siehe Versicherungsfachblätter).
FREITAG, A. G., Amerikanische und deutsche Lebensversicherungsgesellschaften. Berlin 1890.
GEBAUER, M., Die sogenannte Lebensversicherung vom wirtschaftlichen Standpunkt. Elster's staatswissenschaftliche Studien. D. Jena 1895.
GERKRATH, F., Die Unanfechtbarkeit des Lebensversicherungsvertrags. Berlin 1888.
GUYER, A., Die Wirkungen der Selbsttötung auf den Lebensversicherungsvertrag. D. Zürich 1890.
HAGER, PAUL, Die öffentlich-rechtliche Regelung des privaten Versicherungswesens in Deutschland. Berlin 1900.
HILBERT, HANS, Die Kapitalanlagen der deutschen Priv.-Vers.-Ges. Jena 1908.
HOECKNER, G., ZgesVersWiss. 1913 (siehe Versicherungsfachblätter).
HOFMANN, HEINR., Kriegsversicherung. D. Borna, Leipzig 1908.
HOPF, J., Masius' Rundschau 1866/69 (siehe Versicherungsfachblätter).
HUDNUT, JAMES M., Semi centennial history of the „New-York life ins. co." 1845—1895. Veröffentl. v. d. Ges. 1895. History of the „New-York life ins. co." 1895—1905. Veröffentl. v. d. Ges. 1906.
HUNTER, ARTHUR, Notes on life insurance in the U. S. A., in transactions of the act. soc. of Edinburgh Vol. IV Nr. 14.
ISRAEL, B., Gutachten über die Tontinenversprechungen der New-York und Equitable. Wien 1890.
JOYCE, J. A., A treatise on marine, fire, life . . . insurances I. Vol. San Francisco 1897.
KAHLO, E., Vergleichende Zusammenstellung der Versicherungsbedingungen . . . der im Deutschen Reich arbeitenden Lebensversicherungsgesellschaften von 1902 ab jährlich. Berlin.
KARUP, W., Handbuch der Lebensversicherung. 2. Aufl. Leipzig 1885.
KARUP-GOLLMER-FLORSCHUETZ, Aus der Praxis. Zur 75. Wiederkehr des Gründungstages der Gothaer. Jena 1902.
KEHM, M., Ueber die Versicherung minderwertiger Leben. Jena 1898.
KLIMKE, M., Grunderwerb durch Ausländer, insbesondere durch ausländische Versicherungsgesellschaften. D. Straßburg 1909.
KNEBEL-DOEBERITZ, v., ZgesVersWiss. 1901 (siehe Versicherungsfachblätter).
KNOEPFEMACHER, H., Ehrenzw. Jahrb. 1892 (siehe Versicherungsfachblätter).
KOENIG, G., Ueber die Behandlung der falschen Angaben und der Verschweigungen im Lebensversicherungsvertrag. D. Bern 1889.
LAMMERS, A., Sparen und Versichern. Berlin 1881.
LANDSBERG, SILVIUS, Moderne Lebensversicherungsformen, wie sie scheinen und wie sie sind. New-York 1888.
LEDERLE, K., Die Lebensversicherung unter besonderar Berücksichtigung ihrer rechtlichen Beziehungen zum ehelichen Güterrecht, Erb- und Konkursrecht, sowie ihre Besteuerung. Heidelberg 1912.
LEHMANN, H. O., Die Voraussetzungen für den Geschäftsbetrieb auswärtiger Lebensversicherungsgesellschaften in Preußen. Goldschmidt's Z. 1897, S. 390 ff.
LEUCKFELD, G., Die Entwickelung des Lebensversicherungswesens in Deutschland. D. Halle 1901.
MAC CALL, JOHN A., An adress delifered before the 33d. national convention of state insurance officials. Columbus, Ohio, 1902.

MANES, ALFRED, Versicherungslexikon und Erg.-Bd. Tübingen 1909 bzw. 1913.
— Versicherungswesen (insbesondere § 29) 2. Auflage. Leipzig—Berlin 1913.
— Kommentar zum Versicherungsvertragsgesetz. Berlin 1908.
— Ueber Kapitalanlage der Privatversicherungsanstalten im Bankarchiv VII. Jahrg. Nr. 23.
MASIUS, E. A., Lehre der Versicherungen. Leipzig 1846.
MOLDENHAUER, P., Die Aufsicht über die privaten Versicherungsunternehmungen auf Grund des Reichsgesetzes vom 12. Mai 1901. Leipzig 1903.
NEUMANN, C., Systematisches Verzeichnis der Literatur des deutschen Sprachgebiets über das private Versicherungswesen. Berlin 1913.
NEUMANN, K., Die Unanfechtbarkeit der Lebensversicherungspolice. Berlin 1888.
OTT, THEODOR, Wirtschaftliche Anpassung der modernen Lebensversicherung in Form der Versicherungsbedingungen. D. Heidelberg 1910.
PATZIG, A., ZgesVersWiss. 1920 (siehe Versicherungsfachblätter).
RUHLAND, G., Zur Verschuldungsstatistik des Grundbesitzes in Nord-Amerika in ZStaatsW. Bd. 46 (1890) S. 473 ff.
SCHMIGALLA, PAUL, Tendenzstatistik auf dem Gebiet der Lebensversicherung. Berlin 1906.
ZAHNBRECHER, F. X., Die Provisionsabgabe an Versicherungsnehmer Referat. München 1910. Ferner ZgesVersWiss. (siehe Versicherungsfachblätter).
ZAVICZA, L. v., Die amerikanischen Lebensversicherungsgesellschaften in Europa und speziell in Deutschland. Berlin 1885.
ZEIGNER, ZgesVersWiss. 1913 (siehe Versicherungsfachblätter).

Amtliche Veröffentlichungen.

Statistik des Aufsichtsamts für Privatversicherung. Berlin seit 1902.
Veröffentlichungen des Aufsichtsamts für Privatversicherung. Berlin seit 1902.
Die Entwickelung des privaten Versicherungswesens unter Reichsaufsicht in dem Jahrfünft 1902 bis 1906; desgl. 1907 bis 1911; herausgegeben vom Aufsichtsamt für Privatversicherung. Berlin 1909 bzw. 1913.
Berichte des eidgenössischen Versicherungsamts, Bern seit 1886, insbesondere. 25. Jahrgang und ff.
annual report of the superintendent of the insurance departement state of New-York, Albany insbesondere. 1867, 69, 80 ff.

Periodica allgemeinen Inhalts.

Volkswirtschaftliche Chronik aus: Conrads Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik, insbesondere seit 1905.
Die Grenzboten, Zeitschrift für Politik, Literatur und Kunst, Leipzig 1906, Heft 12, ein Artikel: „Soll man bei amerikanischen Gesellschaften versichern?“

Versicherungsfachblätter.

Annalen des gesamten Versicherungswesens, insbesondere Jahrg. 1905—07.
Berichte der internationalen Kongresse für Versicherungswissenschaft.
Berliner Börsen-Zeitung: Sonderabdrucke: Die privaten deutschen Lebensversicherungsgesellschaften, alljährlich.
Ehrenzweigs Assekuranz-Jahrbuch, Wien seit 1880, insbesondere:
1892 II S. 3, *KNOEPFENMACHER:* Der Policenrückkauf in der Lebensversicherung.
1902 II S. 77, *AMTHOR:* Die Berechnung des Prozentsatzes der Verwaltungskosten in der Lebensversicherung.
1916 II S. 3, *BROECKER:* Die Internationalität der Lebensversicherung.
Frankfurter Zeitung: Sonderabdruck: Die private deutsche Lebensversicherung im Jahre 1902.
Journal of the institute of actuaries London.
1895 S. 421 Finlaison: über Senkung des Zinsfußes.
1899 S. 474 Burn: Some considerations in reference to the fall in the rate of interest . . .
Masius' Rundschau der Versicherungen, insbesondere
1866 S. 69 Hopf: Die Lebensversicherung im Staate New-York.
1869 S. 457 desgleichen.
1907 Nr. 8: *ANDRAE:* Drei Angriffe auf die abgestufte Sterblichkeitstafel.
Oesterreichische Versicherungs-Zeitung, Wien, Jahrgang 1903.
12. Dezember: Geschäftsbetrieb amerikanischer Lebensversicherungsgesellschaften.
The Insurance Year Book 1895 und 1900 ff. the spectator company New-York.
Vereinsblatt für das deutsche Versicherungswesen insbesondere.
1873 Nr. 8, 10, Staatsaufsicht.
Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft, insbesondere Heft XXI: Kapitalanlagen der Versicherungsgesellschaften in Staatspapieren.
Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft insbesondere:
1901 S. 270, 325, *v. KNEBEL-DOEBERITZ,* Streifzüge durch das amerikanische Versicherungswesen.
1904 S. 470, *DAWSON,* Besteuerung der Versicherung in Nord-Amerika.
1906 S. 108, *ENGELBRECHT,* Der Einfluß der Versicherungsdauer auf die Sterblichkeit.
1906 S. 272, *ENGELBRECHT,* Behandlung nicht völlig normaler Risiken.
1906 S. 482, *v. BORTKIEWICZ,* Die Kürzung der Versicherungsdauer als Schutz gegen Sterblichkeitsverluste.
1907 S. 64, *BROECKER,* Das neue Versicherungsgesetz des Staates New-York.
1912 S. 1, 361, *BRAUN,* Behandlung außereuropäischer Risiken in der deutschen Lebensversicherung.
1913 S. 425, *HOECKNER,* Nettokosten und Kostenvergleichungen in der Lebensversicherung.
1913 S. 480, 654, *ZEIGNER,* Einfluß des Konkurses auf privatrechtliche Lebensversicherungsverhältnisse.
1920 S. 183, *PATZIG,* Langfristige und kurzfristige Lebensversicherungen.
Zeitschrift für Versicherungswesen, insbesondere:
1883 Nr. 12, Staatsaufsicht in Amerika.
1889 Nr. 20, Klima und Reisegefahr.
1893 Nr. 45—50, Haben die amerikanischen Lebensversicherungsgesellschaften die preußischen Bedingungen erfüllt?

1894 Nr. 33. Amerikanische Wertpapiere.
1895 Nr. 15—22, Allgemeiner Ueberblick über die Staatsaufsicht.
1906 Nr. 28, *ENGELBRECHT,* Kürzung der Versicherungsdauer bei abnormalen Risiken.
1906 Nr. 31, *v. BORTKIEWICZ,* desgleichen.
1909 Nr. 38, *ZAHNBRECHER,* Die Privatversicherung und die Tagespresse.
1913 Nr. 17, Die Messung der Verwaltungskosten in der Lebensversicherung mit Berücksichtigung des technischen Unkostensatzes.
Zustand und Fortschritte der deutschen Lebensversicherungsgesellschaften, insbesondere seit 1877 bis 1902. Jena.

Sonstiges.

Equitable Album. Berlin 1890.
The Metropolitan Life Insurance Company, Festschrift New-York 1914.
Jahresberichte der New-Yorker Germania nach Vorschrift des deutschen Aufsichtsamts 1902 bis 1916.
Drucksachen der „New-York" Lebensversicherungsgesellschaft.

Tabelle 1

(zur Einleitung)

Jahr	Deutschland		Staat New-York	
	Neugeschäft Brutto	Bestand am Ende des Jahres	Neugeschäft Brutto	Bestand am Ende des Jahres
	alles in Millionen Mark			
1859	36	289	128	602
1860	41	316	155	696
1861	51	350	106	703
1862	70	400	184	781
1863	92	463	381	1 130
1864	104	536	662	1 680
1865	126	623	1 020	2 460
1866	112	677	1 780	3 680
1867	142	763	2 000	4 930
1868	159	861	2 450	6 370
1869	181	973	2 610	7 810
1870	118	1 008	2 500	8 580
1871	134	1 074	2 070	8 920
1872	179	1 195	2 075	8 990
1873	211	1 337	1 980	8 860
1874	235	1 482	1 490	8 480
1875	243	1 623	1 270	8 170
1876	246	1 753	984	7 380
1877	230	1 845	757	6 610
1878	215	1 930	663	6 290
1879	214	2 024	714	6 120
1880	224	2 129	794	6 275
1881	232	2 235	944	6 560
1882	251	2 355	1 085	6 960
1883	258	2 489	1 350	7 500
1884	281	2 651	1 365	7 940
1885	279	2 808	1 650	8 630
1886	281	2 971	1 905	9 450
1887	282	3 127	2 270	10 500
1888	294	3 294	2 680	11 750
1889	305	3 462	3 340	13 800
1890	325	3 662	3 750	15 050
1891	363	3 872	3 960	16 400
1892	401	4 105	4 050	17 850
1893	398	4 325	4 490	19 200
1894	423	4 573	4 180	19 800
1895	447	4 830	3 670	20 450

(Fortsetzung folgende Seite.)

Für Deutschland aus: Zustand und Fortschritte d. deutsch. Leb.-Vers. 1902 (ausschließlich Erlebensvers.).

Für New-York aus: The Insurance Year Book 1900, S. 195 f. 1899 37 Gesellschaften, welche an den Staat New-York berichteten.

Tabelle 1
(Fortsetzung.)

Jahr	Deutschland		Staat New-York	
	Neugeschäft Brutto	Bestand am Ende des Jahres	Neugeschäft Brutto	Bestand am Ende des Jahres
	alles in Millionen Mark			
1896	479	5 122	3 380	21 200
1897	509	5 439	3 930	22 300
1898	535	5 777	4 330	23 850
1899	550	6 105	5 540	26 700
1900	553	6 409	5 763	29 525
1901	561	6 707	6 247	32 181
1902	571	6 993	—	—
1901	—	7 604	6 247	32 181
1902	680	7 849	6 995	35 870
1903	779	8 182	7 476	39 274
1904	786	8 569	8 007	42 619
1905	834	8 997	7 365	44 850
1906	907	9 488	5 223	45 118
1907	995	10 035	4 237	44 217
1908	1 003	10 528	4 632	45 148
1909	1 052	11 149	5 457	47 217
1910	1 276	11 864	5 788	49 593
1911	1 485	12 716	6 702	54 408
1912	1 340	13 421	7 233	57 490
1913	1 342	14 089	7 820	60 877
1914	956	14 244	7 760	63 457
1915	450	13 909	8 194	66 338
1916	—	13 813	10 038	71 322
1917	—	14 034	12 278	78 293
1918	—	14 889	12 361	85 076

Für Deutschland ab 1901 aus Statistik d. Aufsichtsamts f. Privatvers. einschließlich Erlebensfallversicherung.
Für New-York aus: The Insurance Year Book 1919 S. 268. 1918 37 Gesellschaften, welche an den Staat New-York berichteten.

Tabelle 2

(zu Seite 3).

Lebensversicherungsgesellschaften in den Vereinigten Staaten bis 1845*)

Jahr	Name	ausgestellte Policen in 1845	
1. 1759	Presbyterien Ministers Fund Pa., . . .	2	$ 214
2. 1769	Protestant Episcopal Corporation, Pa. .	?	
3. 1812	Pennsylvania Company für Insurance on Lives and Granting Annuities . . .	?	
4. 1818	Massachusetts Hospital Life Ins Co. . .	25	44 150
5. 1830	New-York Life Insurance and Trust Co.	?	
6. 1830	Baltimore Life Insurance Co., Md. . . .	?	
7. 1835	New-Enlgand Mutual Life Ins. Co., Mass.	343	948 110
8. 1836	Girard Life and Trust Co, Pa.	199	445 175
9. 1838	Globe Life and Trust Co., Pa.	?	
10. 1840	Ohio Life and Trust Co., Cincinnati, O. .	?	
11. 1840	Old Fellows Life and Trust Co., Pa. . .	?	
12. 1842	Mutual Life Ins. Co. of New-York . . .	616	1 968 922
13. 1845	Mutual Benefit Life Insurance Co. . . .	—	—

*) Tabelle entnommen aus Hudnut: Semi Centennial History of the New-York Life Ins.-Co. S. 8.

Zu 1.) Charter für Rentenversicherung von Geistlichen; 1875 Ermächtigung zum allgemeinen Lebensversicherungsgeschäft.

Zu 2.) Charter für Rentenversicherung; von presbyterianischen Geistlichen; Lebensversicherung wurde 1833 aufgenommen.

Zu 5.) Aktienkapital eine Million Dollar.

Tabelle 3

(zu Seite 23)

Bestand an Hypotheken, Liegenschaften und Wertschriften bei den in der Schweiz beaufsichtigten Unternehmungen.[1])

Aktiva am 31. Dezember	Jahr	Hypotheken	Liegenschaften	Wertschriften
		%	%	%
Deutsche Ges.	1886	71,62	2,50	6,91
	1888	73,29	2,36	5,73
	1898	78,57	1,47	3,43
	1908	79,45	1,23	2,56
	1910	80,23	1,13	2,45
	1915	73,38	1,09	6,65[2])
Amerikanische Ges	1886	25,40	14,60	46,88
	1888	24,60	14,36	46,31
	1898	17,90	11,40	56,07
	1908	16,94	4,11	59,87
	1910	18,62	3,77	58,61
	1915	20,70	2,43	53,35

[1]) Aus Bericht des eidgenössischen Vers.-Amts Bern unmittelbar entnommen bis 1910, berechnet für 1915.
[2]) Kriegsanleihe.

Tabelle 4

(zu Seite 23)

Hypothekenzinsfuß und Realverzinsung der 3%igen deutschen Reichsanleihe.

im Jahre	Hypothekenbankzinsfuß	Realverzinsung der 3%igen deutschen Reichsanleihe	Differenz
1900	4,44	3,46	0,88
1901	4,48	3,36	1,12
1902	4,06	3,25	0,81
1903	4,08	3,28	0,80
1904	4,17	3,33	0,84
1905	4,13	3,33	0,80
1906	4,31	3,42	0,89
1907	4,40	3,56	0,84
1908	4,33	3,60	0,73
1909	4,33	3,49	0,85

Entnommen aus A. v. Dombois.

Tabelle 5

(zu Seite 24)

Gewinn und Verlust aus Kapitalanlagen und Jahresüberschuß bei den amerikanischen Gesellschaften in Millionen Mark.

	Equitable				Germania			
	1	2	3		1	2	3	
Jahr	Gewinn	Verlust	Netto	Jahres-Ueberschuß	Gewinn	Verlust	Netto	Jahres-Ueberschuß
1902					1,4	0,0	+ 1,4	3,0
1903					—	0,3	— 0,3	1,5
1904					0,0	0,1	— 0,1	1,9
1905	7,5	69,5	—62,0	— 24	0,1	0,2	— 0,1	1,9
1906	1,5	31,3	—29,8	34	0,1	0,8	— 0,7	1,8
1907	3,8	92,6	—88,8	— 33	0,3	1,6	— 1,3	2,1
1908	98,7	17,1	+81,6	113	1,0	0,1	+ 0,9	4,3
1909	15,7	1,5	+14,2	66*)	4,1	0,8	+ 3,3	3,7*)
1910	3,4	32,6	—28,8	27	0,0	0,2	— 0,2	3,3
1911	37,4	4,1	+33,3	88	0,1	0,5	— 0,4	2,8
1912	1,9	6,6	— 4,7	51	0,0	1,2	— 1,2	3,0
1913	0,5	6,4	— 5,9	58	0,1	1,0	— 0,9	3,4
1914	0,4	7,4	— 7,0	61	0,3	1,2	— 0,9	3,5
1915	4,0	8,8	— 4,8	64	0,3	0,3	0	3,8
		insg	+ 129,1				+ 5,6	
			— 231,8				— 6,1	
			— 102,7:11 = —9,6				— 0,5:14 = +0,036	

	Mutual				New-York			
	1	2	3		1	2	3	
1902					3,1	6,9	— 3,8	20
1903	3,3	36,7	— 33,4	12	1,7	13,5	— 11,8	20
1904	38,5	—	+ 38,5	12	10,4	—	+ 10,4	37
1905	9,9	2,1	+ 7,8	28	3,0	12,2	— 9,2	32
1906	4,9	28,0	— 23,1	39	1,6	28,7	— 27,1	52
1907	3,1	118,4	—115,3	— 61	0,6	89,1	— 88,5	15
1908	110,5	0,0	+110,5	168	103,1	—	+103,1	184
1909	32,6	0,4	+ 32,2	82*)	11,9	0,4	+ 11,5	64*)
1910	13,2	24,1	— 11,1	32	0,1	21,7	— 21,6	65
1911	19,5	19,2	+ 0,3	70	0,5	3,5	— 3,0	69
1912	8,8	13,2	— 4,4	73	2,7	39,7	— 37,0	69
1913	1,1	18,6	— 17,5	60	4,0	66,8	— 62,8	56
1914	1,1	10,3	— 9,2	70	34,5	27,0	+ 7,5	131
1915	0,2	9,1	— 8,9	66	26,8	60,5	— 33,7	92
		insg.	+189,3				+ 132,5	
			— 218,5				— 298,5	
		insg.	— 29,2 : 13 = —2,24				— 166,0:14 = —11,9	

Aus der amtlichen Statistik des Reichsaufsichtsamts entnommen bzw. berechnet.
*) Uebergang zur 3%igen Reservenberechnung.

Tabelle 6

(zu Seite 32)

Vergleich des vorzeitigen Abgangs bei Tontinen- und Nichttontinen-Versicherungen.

Vers.-Jahr	10jährige Tontinenversicherung aus 1872 und 1873	Nichttontinenversicherung aus 1872 und 1873
	Verfall in % der am Anfang des Jahres noch laufenden Versicherungen.	vorzeitiger Abgang
1.	22,1	24,2
2.	7,4	15,2 (!!)
3.	5 5	17,9 vom 3. Jahre unverfall-
4.	5,8	11,6 bar:
5.	4.1	11,3 Rückkauf bzw.
6.	1,9	7,6 Reduktion
7.	0,8	5,5
8.	0,3	3,2
9.	—	2,0
10.	—	—
	anfängliche Versicherungssumme	
	Doll. 17 889 000	Doll. 19 748 000
Verfall	7 144 000 = ca. **40%**	12 613 000 = ca. **64%**

Zusammengestellt nach Hudnut I. Vol. S. 206 f.

Tabelle 7

(zu Seite 51)

Wirkung des Armstronggesetzes.

	Aktiva Millionen Doll.		Versicherungsbestand Millionen Doll.		
			Große Versicherung		einschl. Volksvers.
	1906	1913	1906	1913	1913
New-York	474	778	2 029	2 273	—
Mutual	495	607	1 517	1 598	—
Equitable	428	525	1 376	1 471	—
Metropolitan*) . .	176	447	428	1 038	2 816
Northw. Mutual Wis.	221	320	819	1 304	—
Prudential N. J.*) .	127	335	464	944	—

Nach Annual Report, State of New-York 1907 und 1914.
*) Seit 1. Januar 1907 ohne Gewinnbeteiligung.

Tabelle 8

(zu Seite 52)

Die Wirkung der Unkostenbeschränkung durch das Armstronggesetz.

	Kosten des 1. Jahres in % d. erstjährigen Prämie	Kosten der Folgejahre in % der Folgeprämien	Abschlußprov. in % der erstjährigen Prämien	Inkassoprov. in % der Folgeprämien
1904	63,4	17,9	54,8	5,9
1909	53,5	12,5	45,0	3,4

Entnommen aus Avellis, S. 380.

Tabelle 9

(zu Seite 53)

Geographische Verteilung des Auslandsgeschäfts.

Land	Equitable		Mutual		New York		Germania	
	Zahl	Summe	Zahl	Summe	Zahl	Summe	Zahl	Summe
1899								
Europa	50 882	160	53 529	135	58 021	170	27 981	38
Asien	1 778	6	1	0,0	4 393	8	—	—
Afrika	5 430	16	2 262	8	893	4	—	—
Australien . .	9 362	21	3 014	8	4 550	10	—	—
Südamerika .	8 205	40	1	0,0	11 645	50	—	—
Zentralamerika . . .	1 443	6	—	—	586	3	—	—
Westindien .	1 977	8	75	0,2	1 743	5	—	—
Mexiko	2 896	7	7 730	12	884	2	71	0,3
Andere Länder u. Inseln	872	2	—	—	335	2	—	—
Summe	82 845	267	66 612	163	83 050	254	28 052	38
1905								
Europa	63 677	181	97 634	235	136 898	363	32 457	47
Asien	2 671	8	1 471	2	23 048	26	—	—
Afrika	6 561	20	5 753	18	3 568	10	—	—
Australien . .	17 193	31	6 200	13	8 966	17	—	
Südamerika .	8 314	45	—	—	14 713	41	—	—
Zentralamerika . . .	875	3	—	—	747	2	—	—
Westindien .	2 202	8	1 414	4	4 714	10	—	—
Mexiko	2 701	9	9 565	19	6 823	18	545	2
Andere Länder u. Inseln	1 487	5	—	—	2 168	7	—	—
Summe	105 681	311	122 037	290	201 645	494	33 002	49

Für 1899 aus Insurance Year Book 1900 S. 499.
Für 1905 aus Annalen des gesamten Vers.-Wesens 1906 S. 819.

Tabelle 10

(zu Seite 54)

Das Auslandsgeschäft (ohne Canada) und sein prozentualer Anteil am Gesamtgeschäft der Gesellschaften.

Jahr	Equitable		Mutual		New-York		Germania	
	Summe	%Satz	Summe	%Satz	Summe	%Satz	Summe	%Satz
1889	193	31,1	21	3,7	148	29,9	22	41,4
1890	216	30,0	33	5,2	172	30,2	25	43,7
1891	235	29,2	47	6,8	186	30,3	27	44,4
1892	239	28,1	61	8,2	211	30,6	29	44,4
1893	253	27,2	85	10,6	222	28,5	31	45,3
1894	261	28,6	97	11,7	237	29,1	32	46,6
1895	262	28,7	112	12,5	234	29,2	33	47,7
1896	258	28,2	119	12,9	227	27,5	34	48,3
1897	261	27,4	129	13,8	225	25,7	35	47,6
1898	262	26,5	145	14,9	231	24,4	37	48,4
1899	267	25,4	162	15,4	254	23,9	38	47,2
1900	—	—	—	—	—	—	—	—
1901	286	24,2	202	16,2	304	22,3	41	48,2
1902	303	23,6	224	16,7	348	22,4	42	46,0
1903	316	22,4	254	17,5	410	23,4	45	45,8
1904	314	21,1	272	18,2	454	23,7	47	45,5
1905	311	22,1	290	18,3	494	24,0	49	45,0
1906	288	21,0	275	18,2	495	24,3	52	45,6

Summen in Millionen Dollar.
1889 bis 1899 entnommen aus Insurance Year Book 1900 S. 499.
1901 bis 1906 aus Annalen des gesamten Vers.-Wesens 1906 S. 819, 1907 S. 638.
Prozentsätze berechnet nach den Zahlen des Insurance Year Book für das Gesamtgeschäft der Gesellschaften; s. graphische Darstellung I.

Tabelle 11 a

(zu Seite 54)

Equitable Life Assurance Society of the U. S. N. Y.

Jahr	Preußen				Deutschland u. Norden Europas			
	Zugang		Bestand		Zugang		Bestand	
	Policen Zahl	Summen M. 1000	Policen Zahl	Summen M. 1000	Policen Zahl	Summen M. 1000	Policen Zahl	Summen M. 1000
1876		—	7	65	—	—	—	—
1877	55	613	58	660	—	—	257	3 280
1878	104	904	119	1 342	187	2 130	378	4 950
1879	67	728	136	1 661	146	1 840	452	5 990
1880	60	903	173	2 357	149	2 300	557	7 910
1881	66	631	223	2 815	194	2 440	701	9 750
1882	136	1 935	333	4 545	384	6 620	1 029	15 820
1883	268	3 208	557	7 203	565	7 570	1 494	22 120
1884	250	3 510	753	10 107	767	10 750	2 160	31 030
1885	256	3 730	938	12 649	838	12 210	2 804	40 390
1886	371	5 740	1 233	17 503	—	—	—	—
1887	679	8 490	1 830	24 963	—	—	—	—
1888	745	9 440	2 458	32 937	—	—	—	—
1889	718	9 810	3 049	41 479	—	—	—	—
1890	793	10 110	3 700	49 818	—	—	—	—
1891	769	9 410	4 305	56 688	—	—	—	—
1892	532	5 640	4 370	56 719	—	—	—	—

Tabelle 11 b

Germania Life Insurance Company New York.

Jahr	Preußen					Europa				
	Zugang		Bestand			Zugang		Bestand		
	Policen Zahl	Sum. M. 1000	Policen Zahl	in % d. Ges.	Sum. Mill.	Policen Zahl	Sum. Mill.	Policen Zahl	in % d. Ges	Sum. Mill.
1875	—	—	2 514	12	11,5	—	—	5 300	26	26,2
1876	563	2 121	2 765		13,6	1 027	4,2	5 803		28,2
1877	467	1 976	2 891		12,8	1 007	4,5	6 203		30,1
1878	546	1 081	3 155		13,9	975	4,4	6 616		32,1
1879	802	3 764	3 628		16,5	1 275	6,2	7 284		35,8
1880	791	3 752	4 066	20	18,8	1 277	6,9	7 956	39	39,9
1881	626	2 858	4 315		20,1	1 038	5 1	8 392		42,4
1882	544	2 555	4 485		21,1	1 045	5,3	8 828		45,0
1883	667	3 342	4 827		23,1	1 167	6,1	9 424		48,4
1884	906	4 384	5 385		25,8	1 411	7,5	10 195		52,6
1885	991	5 106	5 959	23	29,1	1 658	8,7	11 162	47	58,1
1886	1 134	6 012	6 662		33,3	1 765	10,2	12 212		65,2
1887	1 107	5 341	7 287		36,7	2 051	10,0	13 431		71,8
1888	1 231	6 054	8 020		40,7	2 484	13,2	14 960		80,6
1889	1 156	6 333	8 707		44,8	2 710	15,6	16 645		91,3
1890	1 362	7 338	9 472	29	49,7	3 366	18,3	18 869	58	103,2
1891	—	—	9 824		51,7	3 152	17,6	20 145		112,2
1892	1 320	6 886	10 445		55,2	3 257	18,3	21 538		120,1

Zu beiden Tabellen: entnommen bzw. berechnet nach div. Jahrgängen der Zeitschrift für Versicherungswesen.

Tabelle 11c

New-York Life Insurance Company

Jahr	Preußen			
	Zugang		Bestand	
	Policen Zahl	Summen M. 1000	Policen Zahl	Summen M. 1000
1883				
1884		1 688		2 160
1885		2 084		7 616
1886		2 524		9 984
1887		4 046		13 330
1888		3 337		15 812
1889		5 005		20 430
1890		4 694		24 528
1891		3 220	1 220	26 349
1892	127	2 022	1 285	27 012
1893	141	2 825	1 359	28 631
1894	351	6 023	1 610	32 809
1895				
1898			1 494	30 076
1899	7	270	1 457	29 493
1900	380	5 970	1 788	34 657
1901	682	14 088	2 380	47 588

Tabelle 11 d

Mutual Life Insurance Company of New-York

Jahr	Preußen		Deutschland			
	Bestand		Anträge		Bestand	
	Policen Zahl	Summen Millionen	Zahl	Summen Millionen	Policen Zahl	Summen Millionen
1887					236	3,4
1888	453	7,1	623	8,3	696	9,9
1889	880	13,2	918	13,2	1 344	19 5
1890	1 113	17,0	1119	17,9	2 062	31,7
1891	1 652	21,9			2 901	44,7
1892	2 004	25,7			3 499	53,8
			Abschlüsse			
1903			148	2,1	5 274	74,6
1904			53	0,6	5 235	73,7

Quellen: wie bei Tabelle 11a und b; für „New-York" außerdem eigene Jahresberichte.

Tabelle 12

(zu Seite 54)

Ausländische Lebensversicherungspolicen in Deutschland in Millionen Mark

Todesfallversicherung einschließlich gemischte Versicherung.

Jahr	a Ausländ. Policen in Deutschland	b a in % aller deutsch. Policen	c Anteil der amerikan. Gesellsch.	d c in % von a
1902	660	10	333	55
1904	768		451	60
1906	819	9,6	471	58
1908	844		471	55
1910	880	8,0	484	55
1912	952		502	53
1915	932	7	518	55

	Versicherung auf Lebensfall				Rentenversicherung			
	a	b	c	d	a	b	c	d
1902	120	14	18	15	1,05	6	0,64	60
1904	123		18	15	1,22		0,71	60
1906	129	15	17	13	1,27	6	0,63	50
1908	141		16	12	1,31		0,59	45
1910	145	18	15	10	1,41	6	0,57	40
1912	145		13	9	1,50		0,52	35
1915	114	18	11	10	1,48	5,5	0,48	33

Spalte a und c jeweils entnommen aus: Statistik des Aufsichtsamtes für Priv.-Vers. Berlin.

Tabelle 13

(zu Seite 55)

Deutsche Lebensversicherungspolicen im Ausland

Jahr	im Ausland Policen Zahl in 1000 1	Policenbestand Vers.-Summe in Millionen Mk. 2	in % des gesetzl. Bestandes Zahl 3	Summe 4	davon selbst abgeschlossen in % 5
		Kapitalversicherungen			
1902	154	521	2,5	6,1	96,7
1905	170	662	3,5	6,7	95,0
1910	248	1147	2,1	8,4	96,0
1912	287	1411	2,2	9,1	96,3
1915	301	1551	2,3	9,7	96,3
		Rentenversicherungen			
1902	1,065	0,601	1,7	3	99,5
1905	1,171	0,617	2,2	3,1	99,5
1910	3,583	1 582	4,6	5,1	
1912	4,472	1,777	5,5	5,7	
1915	3,964	1,776	5,4	5,7	

Quelle: Statistik d. Aufs.-A. für Priv.-Vers.

Tabelle 14

(zu Seite 55)

Deutsche Gesellschaften waren tätig unmittelbar oder mittelbar.

im Jahre	1902		1905		1906		1915	
	Kapit. Vers.	Rent. Vers.	Kapit. Vers.	Rent. Vers.	Kapit. Vers.	Rent. Vers.	Kapit. Vers.	Rent. Vers.
Oesterreich	15	5	15	5	19	5	22	8
Schweiz	14	7	15	7	21	11	24	12
Belgien	13	5	12	5	15	7	19	11
Niederlande	13	3	15	5	19	9	17	9
Schweden	7	3	7	3	7	4	7	3
Frankreich	5	2	4	2	9	4	8	5
Finnland	4	1	4	1	4	1	4	1
Italien	4	2	5	1	7	4	Monopol	
Norwegen	4	1	5	1	6	2	8	3
Rußland	4	1	5	—	8	4	6	4
Luxemburg	3	1	3	2	4	2	6	5
Rumänien	2	—	2	—	4	2	4	3
Türkei	2	—	3	—	5	2	7	3
Ungarn	2	—	4	—	5	—	5	2
Aegypten	1	—	2	—	4	2	6	2
Griechenland	1	—	1	—	1	—	1	1
Portugal	1	—	1	—	1	1	4	1
Spanien	1	—	2	—	3	1	6	2
China	—	—	—	—	1	1	4	1
England	—	—	—	—	4	3	4	3
Vereinigte Staaten	—	—	—	—	2	3	4	3
Argentinien	—	—	—	—	1	1	3	1
Brasilien	—	—	—	—	1	2	3	2
Bolivien	—	—	—	—	1	—	2	—
Bulgarien	—	—	—	—	—	—	1	—
Chile	—	—	—	—	—	1	1	1
Japan	—	—	—	—	—	1	1	3
Mexiko	—	—	—	—	—	—	—	1
Dänemark	—	5	15	5	19	6	21	7
Montenegro	—	—	1	—	1	—	—	—
Lichtenstein	—	—	—	—	1	—	—	—
Zentralamerika	—	—	—	—	—	1	—	—

Zu entnehmen aus: Vers.-Statistik d. Aufs.-Amts f. Priv.-Vers. Berlin.

Tabelle 15

(zu Seite 56)

Amerikanische Lebensversicherungsscheine in Deutschland.
Ihr Anteil am Gesamtgeschäft der

Jahr	New-York Life v. 1000 Pol.	v. 1000 M.	Germania v. 1000 Pol.	v. 1000 M.
	Kapitalversicherung auf den Todesfall			
1902	8	16	344	311
1905	12	23	310	296
1910	14	28	309	299
1912	15	29	298	289
1915	14	30	248	248
	Rentenversicherungen			
1902	37	45	757	664
1905	35	45	805	668
1910	35	39	754	563
1912	34	37	738	561
1915	35	34	730	556

Zu entnehmen aus: Vers.-Statistik d. Aufs.-Amts f. Priv.-Vers. Berlin.

Tabelle 16

(zu Seite 57)

Prozentverhältnis der verschiedenen Versicherungsarten.

Deutschland.

Summen Ende des Jahres	einfache Todesfallversicherung	abgekürzte alternative Versicherung	sonstige Versicherung
	%	%	%
1877	86,69	10,11	3,20
1880	82,52	14,93	2,55
1885	72,03	26,34	1,63
1890	58,22	40,70	1,08
1895	45,76	52,65	1,59
1900	35,25	63,36	1,39
1905	26,89	71,40	1,71
1910	22,45	74,49	3,06
1912	19,81	76,68	3,51

Aus Sonderabdruck d. Frankf. Zeitg.: Die private deutsche Lebensvers. 1912 S. 12. Für 1877 aus: „Zustand und Fortschritte . . .“ 1877.

Tabelle 17

(zu Seite 57)

Prozentverhältnis der verschiedenen Versicherungsarten.

Vereinigte Staaten.

Summen Ende des Jahres	einfache Todesfallversicherung	abgekürzte alternative Versicherung	sonstige Versicherung
	%	%	%
1893	71,32	22,39	6,26
1894	70,44	22,58	6,98
1898	70,06	22,81	7,13
1899	67,56	22,53	9,91
1903	65,09	25,84	8,42
1904	64,99	26,18	8,81
1905	65,36	26,26	8,38
1906	65,41	25,93	8,66
1908	65,83	24,50	9,67
1909	65,97	23,83	10,20
1914	65,80	21,94	12,26
1918	67,76	20,32	11,92

Aus The Insurance Year Book 1895 S. 338 f. 1900 S. 466 f. 1905 S. 520. 1907 S. 634. 1910, 1915 S. 258. 1919 S. 275 entnommen, bzw. berechnet.

LEBENSLAUF

Geboren am 4. April 1894 zu Mannheim, besuchte ich das Realgymnasium meiner Vaterstadt. Nach Erlangung des Reifezeugnisses bezog ich für 4 Semester die Universität Heidelberg, um hier Mathematik und Nationalökonomie zu studieren. Zum Kriegsdienst beurlaubt, kam ich verwundet Ende 1916 bis Juli 1917 nach Heidelberg ins Lazarett und studierte noch 2 Semester Nationalökonomie. Nach der Demobilmachung besuchte ich 2 Semester die Universität Göttingen, wo ich das Diplom des Seminars für Versicherungswissenschaft für die mathematische und die administrative Klasse erhielt. Im 9. Semester ging ich nach Berlin, wo ich weiter mich den Staatswissenschaften widmete.

Die Anregung zu vorliegender Arbeit erhielt ich im Juli 1917 von Geheimrat Gothein in Heidelberg. Die erste Ausarbeitung erfolgte während meines Besuchs beim Göttinger Seminar für Versicherungswissenschaft, geleitet von Geheimrat K. Oldenberg. In der vorliegenden Form habe ich sie in Berlin niedergeschrieben.

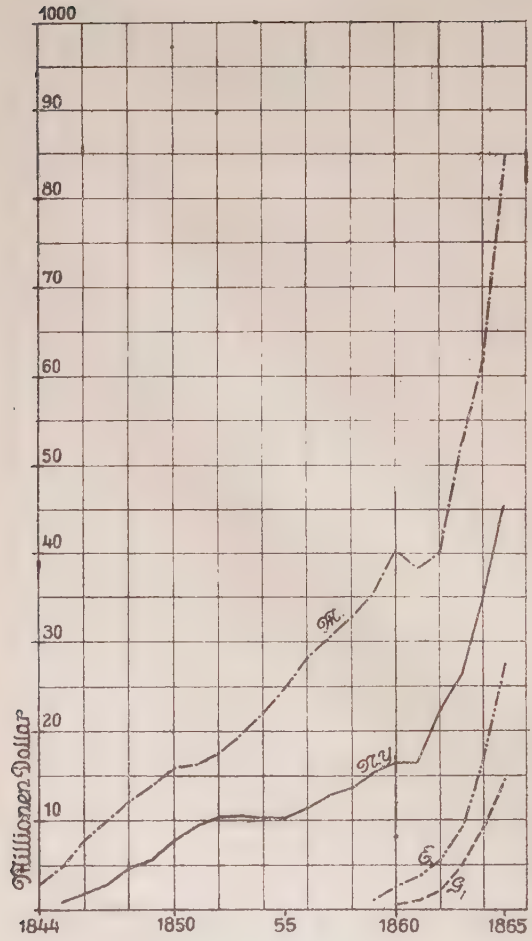
Kapitalversic

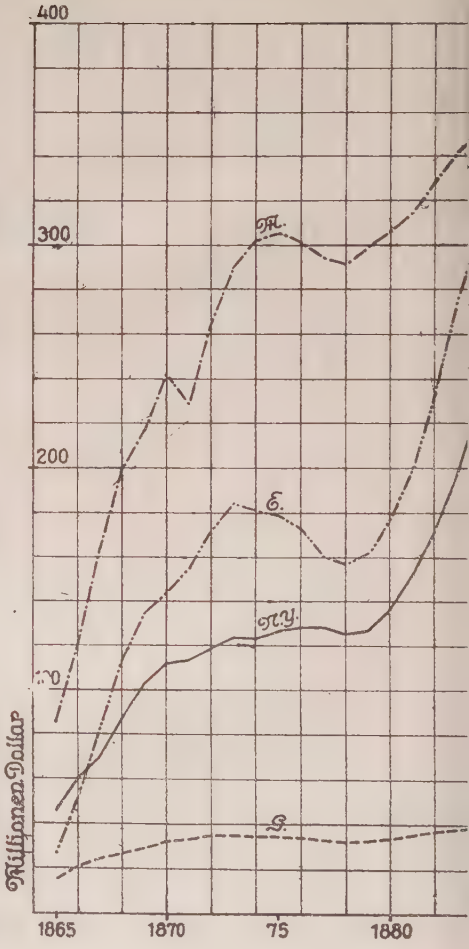
(ohne

Graphische Darstellung I

- G = Germania
- E = Equitable
- N.Y. = New-York
- M = Mutual
- D = Sämtliche größe

aus „Zustand u
nach 1901 aus St
(einschließl. Erle
1 Dollar = M. 4.

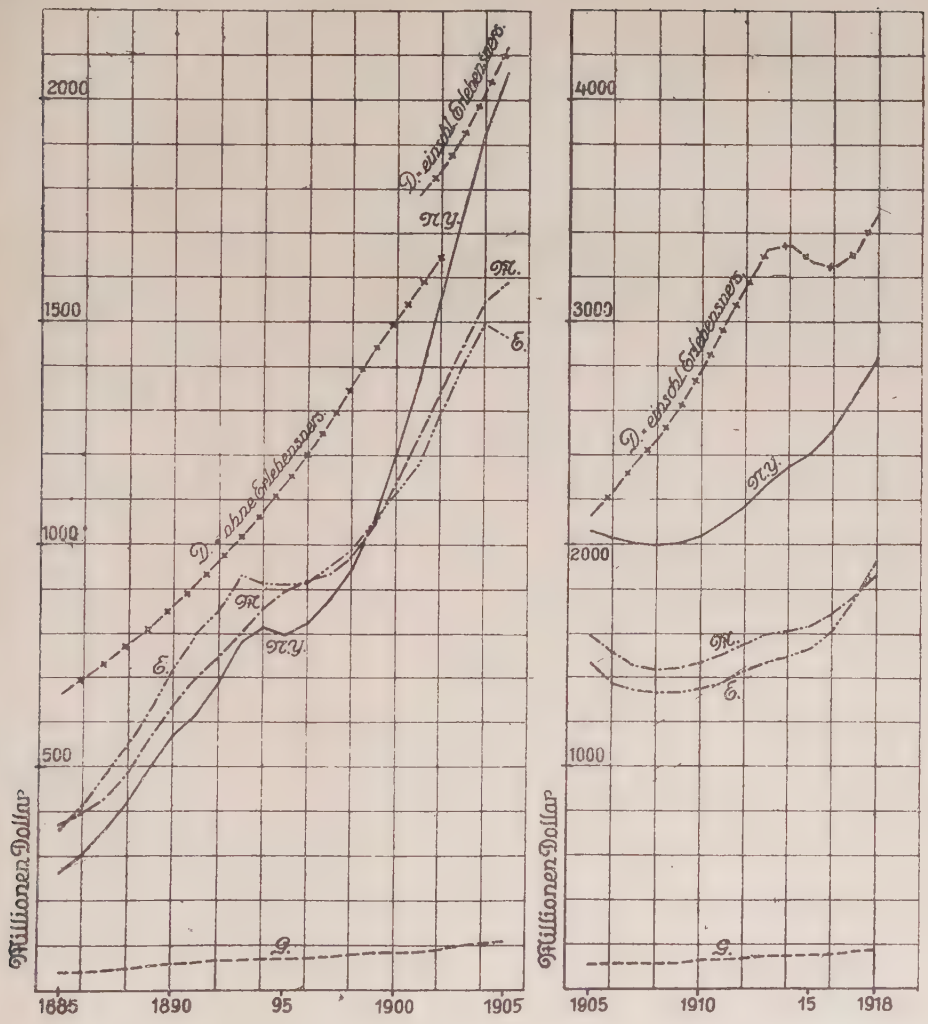


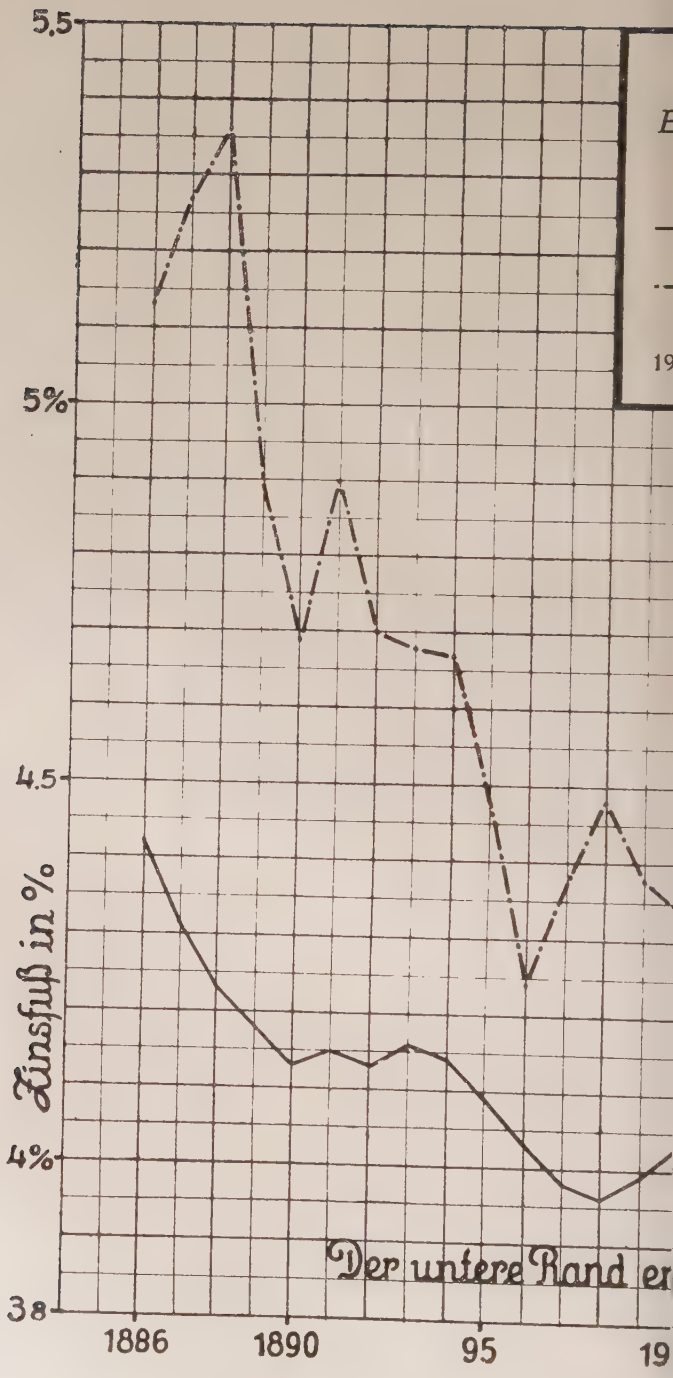


ngs-Bestand
vers.)

1904 aus Ins. Year Book 1905
S. 250, 243, 288, 282
1918 aus Ins. Year Book 1919
S. 154, 139, 185, 181

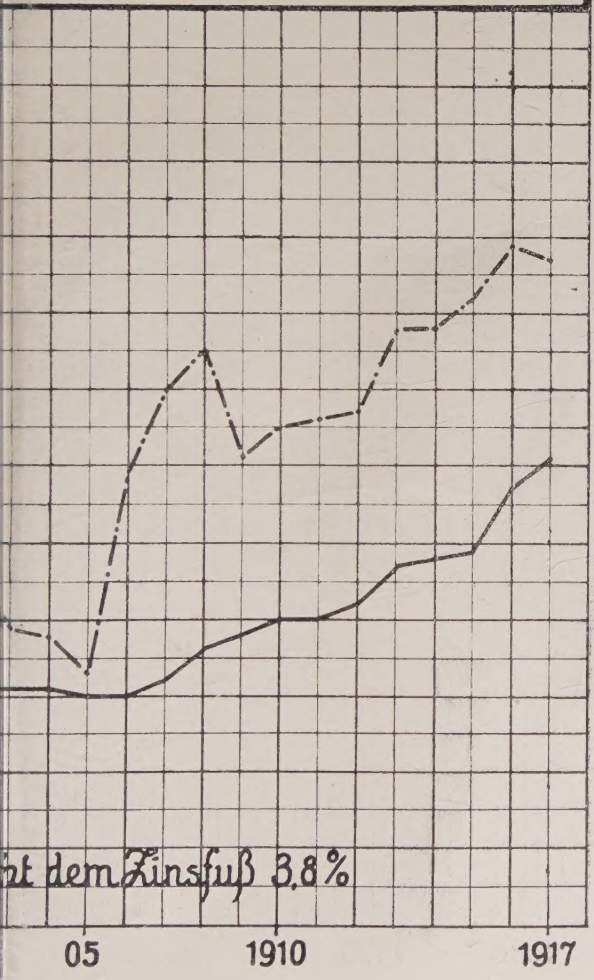
utschen Gesellschaften bis 1902
rtschritte" (ohne Erlebensvers.)
der Aufs.-Amts für Priv.-V. Berlin
s.)
chnet.




5.5
5%
4.5
4%
3.8
Zinsfuß in %
1886
1890
95
Der untere Rand er

phische Darstellung II

sse der zinstragenden Anlagen
1886 — 1917.

er Schweiz tätige Gesellschaften:
EUTSCHE GESELLSCHAFTEN
Anzahl von z. B. 8 Gesellschaften im Jahre 1900)
MERIKANISCHE GESELLSCHAFTEN
Equitable", „New-York", „Germania")

chten des eidgen. Vers.-Amts, Bern 1912 S. LXXIII
I 1917 S. 60* 1919 S. 48*.